



Universidade do Minho
Instituto de Ciências Sociais
Escola de Economia e Gestão

Pedro Miguel Rodrigues Araújo

O Mercado Único e as Pequenas e Médias Empresas



Universidade do Minho

Instituto de Ciências Sociais
Escola de Economia e Gestão

Pedro Miguel Rodrigues Araújo

O Mercado Único e as Pequenas e Médias Empresas

Trabalho de Projeto
Mestrado em Políticas Comunitárias e Cooperação Territorial

Trabalho realizado sob a orientação da
**Professora Doutora Maria Helena Almeida
Silva Guimarães**

Nome: Pedro Miguel Rodrigues Araújo

Endereço eletrónico: pedromiguelaraujo16@gmail.com

Número do Bilhete de Identidade: 13975396

Título Trabalho de Projeto: O Mercado Único e as Pequenas e Médias Empresas

Orientadora: Professora Doutora Maria Helena Almeida Silva Guimarães

Ano de conclusão: 2015

Designação do Mestrado: Mestrado em Políticas Comunitárias e Cooperação Territorial

É autorizada a Reprodução Integral deste Trabalho de Projeto apenas para efeitos de investigação, mediante declaração escrita do interessado, que a tal se compromete.

Universidade do Minho, 28/04/2015

Assinatura: _____

Agradecimentos

Este ponto é dedicado a todos aqueles que, de alguma forma, me ajudaram na conclusão deste trabalho de projeto.

Antes de mais, agradeço à minha orientadora da Escola de Economia e Gestão, Professora Doutora Maria Helena Guimarães, pelo apoio, confiança e ajuda desde o primeiro momento.

Agradeço aos meus pais, avó e irmão pela motivação constante e pela compreensão nos momentos menos bons.

Agradeço à Ana Margarida, namorada e amiga, pela confiança, conselhos, motivação e ajuda em todos os momentos.

Resumo

No esforço para ultrapassar a crise económica e financeira iniciada em 2008 torna-se crucial revitalizar o mercado único da União Europeia (UE) e dar condições às pequenas e médias empresas (PME's) – que são a vasta maioria das empresas no espaço europeu - para nele operarem, e assim, em conjunto contribuírem para um melhor desempenho da economia europeia. Este trabalho tem por objeto central analisar a relação entre o mercado único e as pequenas e médias empresas, no sentido de indagar se as políticas e iniciativas para reforçar o mercado único têm entre as suas prioridades facilitar o acesso das PME's a esse mercado, e em que medida as políticas e iniciativas para as PME's têm em vista a sua mais ativa participação no mercado único – criando-se, assim, sinergias conducentes a impulsionar a retoma económica na União Europeia. Embora a grande maioria dos países da UE realize a maior percentagem das suas trocas de bens e serviços dentro do mercado único, só uma reduzida percentagem das PME's realiza negócios neste mercado. Da análise das políticas da UE para o mercado único por um lado, e das políticas para as PME's por outro, verifica-se a ausência de uma verdadeira estratégia integrada para apoiar estimular a expansão das PME's para o mercado único, embora existam duas áreas distintas – financiamento das PME's e a sua participação na normalização regulatória europeia – em que se entrecruzam os esforços das duas políticas europeias.

Palavras-chave: mercado único, PME's, Ato para o Mercado Único, Small, Business Act

Abstract

To tackle the economic and financial crisis initiated in 2008 it is crucial to revitalize the European Union (EU) single market and to create the conditions for small and medium enterprises (SME's) – the vast majority of companies in the European space – to operate in that market, so together they contribute for European economic recovery. This study has as its main purpose to analyze the relationship between the single market and small and medium enterprises, in order to explore whether among the policies and initiatives to reinforce the single market SME's are prioritized, and to what extent the policies and measures addressed to SME's intend to promote its more active participation in the single market – therefore creating synergies to boost EU economic recovery. Though the majority of EU countries trades mostly within the single market, only a reduced percentage of EU PMEs does business in the EU market. Analyzing on the one hand, EU policies for the single market and, on the other hand, EU policies for SME's, one concludes that there is not an integrated strategy to enhance SME's expansion to the single market, although there are two distinct areas – SME's financing and their participation in EU regulatory harmonization – in which the efforts of both European policies intertwine.

Keywords: single market, SME's, Single Market Act, Small, Business Act

Índice

Agradecimentos	iii
Resumo	iv
Abstract.....	v
Índice	vi
Índice de Figuras	viii
Índice de Tabelas	ix
Índice de Gráficos.....	ix
Introdução	10
Capítulo I O mercado único europeu.....	14
1- O que é o mercado único?.....	14
2- Construção do mercado único	15
3- Significado económico do mercado único	17
3.1 O mercado único e a economia europeia	17
3.2 Importância do mercado único para os agentes económicos	18
3.2.1 Importância para as empresas	18
3.2.2 Importância para os cidadãos	19
3.2.3 Importância para os governos e políticas públicas	20
3.3 O mercado único e a convergência de preços	20
3.4 Relevância da moeda única para o aprofundamento do mercado único	21
4- Estado atual do mercado único	22
4.1 Circulação de bens, serviços, pessoas e capital	22
4.2 Uma integração diferenciada no mercado único: a intensidade das trocas	25
4.2.1 O comércio de bens no mercado único	27
4.2.2 O comércio de serviços no mercado único	31
4.3 Problemas, Estrangulamentos e Barreiras	33

4.4 Percepções sobre o funcionamento mercado único	37
Capítulo II - O acesso das PME's ao mercado único	41
1 Significado económico das pequenas e médias empresas	41
2 A intensidade do comércio das PME's dentro do mercado único	46
3 As dificuldades das PME's no acesso ao mercado único	49
4 A importância das PME's nas políticas para reforçar o mercado interno: diversidade de percepções dos "stakeholders"	56
5 Sinergias entre as políticas para o mercado único e para as PME's	58
5.1 Os grandes eixos de ação	58
5.2 Análise detalhada das interseções das iniciativas e prioridades das duas políticas	61
6 Iniciativas europeias concretas para as PME's	67
Conclusões	70
Referências	74

Índice de Figuras

Figura 1.....20

Figura 2.....23

Figura 3.....27

Figura 4.....27

Figura 5.....27

Figura 6.....27

Figura 7.....28

Figura 8.....28

Figura 9.....30

Figura 10.....30

Figura 11.....31

Figura 12.....31

Figura 13.....32

Figura 14.....32

Figura 15.....32

Figura 16.....32

Figura 17.....33

Figura 18.....33

Figura 19.....43

Figura 20.....45

Índice de Tabelas

Tabela 140

Tabela 242

Tabela 357

Tabela 459

Tabela 560

Tabela 666

Índice de Gráficos

Gráfico 1..... 38

Gráfico 2..... 39

Gráfico 3..... 47

Gráfico 4..... 50

Gráfico 5..... 53

Gráfico 6..... 54

Introdução

O mercado único é uma dimensão central da construção económica europeia. Ao procurar promover e garantir a liberdade de circulação de bens, serviços, capitais e pessoas, o projeto do mercado único tem também evoluído ao longo do tempo, desde que se concluiu o Programa do mercado único, em 1992. O projeto de criação deste mercado integrado na União Europeia (UE) tem procurado acompanhar os desenvolvimentos na estrutura da economia europeia mas também tem sido chamado a responder a desafios conjunturais. Assim, o mercado único ou mercado interno¹ da tem sido, nas últimas décadas, um pilar essencial da integração económica europeia. Se por um lado tem concorrido para o crescimento económico europeu e para a competitividade da economia europeia e dos estados que dela fazem parte, dele se espera também que dê um contributo fundamental para ultrapassar os desafios decorrentes da atual crise económica e financeira iniciada em 2008.

Com a presente crise, o patamar do desafio da construção do espaço europeu em termos económicos, mas também sociais, é significativamente mais elevado. Para dar resposta a esse desafio, as empresas – em particular as pequenas e médias empresas – são atores-chave e vitais, pois são o tipo de empresas mais numeroso e com o maior número de trabalhadores na União Europeia. O facto de no presente trabalho de projeto a investigação sobre o mercado único e as empresas ter recaído sobre as pequenas e médias empresas, e não sobre as empresas de grande dimensão, deve-se precisamente à sua importância na economia europeia e ao facto de poderem contribuir, em grande medida, para o crescimento económico e para o aumento do emprego, em especial se tiverem condições para aceder ao mercado único e se o adequado funcionamento deste mercado lhes facilitar operar em todos os países da UE.

O presente trabalho enquadra-se num projeto de investigação iniciado em 2010, destinado a analisar o funcionamento do mercado único de bens e em particular a avaliar a importância do cumprimento das suas regras. O projeto de investigação tem como principais investigadoras a Professora Maria Helena Guimarães da Universidade do Minho e a Professora Michelle Egan da American University (Washington, DC, USA). Como resultado do projeto, foi já publicado um artigo na revista *Business and*

¹ Mercado interno e mercado único possuem o mesmo significado e vão ser tidos, neste trabalho, como conceitos sinónimos.

Politics (ver referências), um capítulo de livro, um *working paper* na ACES Cases Series (John Hopkins University) e foram apresentados *papers* em conferências internacionais tais como da EUSA (2011), ECPR (2013 e 2014), e IIBC (2013). No âmbito do projeto estão a ser exploradas matérias relativas às empresas no mercado único, problemática que tem sido alvo de preocupação e de algumas iniciativas por parte da Comissão Europeia, e para a qual a comunidade empresarial europeia tem vindo a chamar à atenção das instituições comunitárias no sentido de suscitar o estabelecimento de iniciativas e políticas para facilitar e promover o acesso das empresas ao mercado único. A investigação académica, no entanto, tem dedicado menos esforço de pesquisa e análise à importância das empresas para o adequado funcionamento do mercado único, e sobre as barreiras e estrangulamentos que nele ainda persistem e que dificultam as atividades intracomunitárias das empresas. Na verdade, a literatura académica sobre esta relação biunívoca entre mercado único e empresas, em particular as pequenas e médias empresas é diminuta. O projeto de investigação pretende contribuir para colmatar esta lacuna.

O presente trabalho, que se insere no âmbito do referido projeto, visa dar um contributo para a prossecução dos seus objetivos, em particular na identificação de documentação e informação relevante para o estudo do tema, na recolha de literatura académica para a preparação e elaboração da revisão de literatura, na análise e interpretação da relação entre mercado único e pequenas e médias empresas, e na apresentação de algumas conclusões prévias sobre a participação das PME's no mercado único – identificando as oportunidades que o mercado interno oferece a estas empresas e os desafios que lhes coloca, mas também os contributos que as empresas de menor dimensão podem dar para o aproveitamento das potencialidades do mercado único europeu.

Metodologicamente, de forma a dotarmo-nos de elementos adequados e de uma bagagem de conhecimento necessária ao desenvolvimento do trabalho, foi feita uma pesquisa de documentos oficiais da União Europeia, em particular da Comissão Europeia e do Parlamento Europeu, que contribuíram de forma decisiva para a elaboração do presente estudo. A partir da compilação de dados existentes nessa documentação foi ainda possível fazer várias análises estatísticas próprias, para caracterizar algumas dimensões da relação entre o mercado único e as PME's. Foi ainda feito um levantamento da escassa literatura académica sobre a relação entre as PME's e

o mercado único, a qual evocamos ao longo do trabalho para enquadramento das análises que efetuámos.

Assim, o objetivo geral deste trabalho de projeto é esclarecer a relação entre o mercado único da União Europeia e as pequenas e médias empresas que nele operam, face à grande importância, quer do mercado único para a economia europeia, quer das pequenas e médias empresas para o desempenho económico da UE. Procura-se avaliar a situação em que se encontra o mercado único europeu em termos das suas realizações e das suas limitações, perceber qual a importância que a União Europeia atribui às PME's analisando os documentos enquadramentos das políticas europeias para o mercado único e para as PME's, e avaliando se estas empresas beneficiam deste espaço comum de troca de bens e serviços e se possuem ferramentas que lhes permitam operar e competir no mercado único.

Deste modo, no primeiro capítulo começaremos por introduzir o mercado único e a sua construção (ponto 1 e 2), e no ponto 3 trataremos o seu significado económico para a economia europeia e para os agentes económicos (empresas, cidadãos e governos), e referiremos ainda a importância da convergência de preços e da moeda único para o aprofundamento do mercado único. No ponto 4 fazemos o levantamento do estado atual do mercado único. Primeiro, centramo-nos na análise das suas quatro liberdades de circulação – bens, serviços, pessoas e capitais; depois mostramos como a integração dos estados membros no mercado único é diferenciada, com base na análise da intensidade das trocas intracomunitárias de bens e serviços; de seguida, referem-se alguns dos principais problemas, estrangulamento e barreiras que persistem no funcionamento do mercado único, que afetam as empresas, e impedem a realização plena dos objetivos desta área da integração económica europeia; por último, no quadro da análise do estado do mercado único apresentamos as perceções dos cidadãos europeus sobre o funcionamento deste mercado, dado que eles são enquanto consumidores um dos grandes beneficiários de um adequado funcionamento deste mercado, podendo as suas opiniões e perceções ser consideradas como um verdadeiro barómetro das virtudes e defeitos do funcionamento do mercado interno.

No segundo capítulo do trabalho tratamos da relação biunívoca entre as PME's e o mercado único. Analisamos primeiro o significado económico das pequenas e médias

empresas para a economia da União Europeia. No ponto 2 do capítulo, detemo-nos no estudo da intensidade das trocas das PME's no espaço económico europeu e no ponto 3 tratamos das dificuldades que com se deparam no acesso ao mercado interno. As percepções por parte dos principais “*stakeholders*” do mercado único sobre o seu funcionamento serão analisadas no ponto 4. O ponto 5 faz a análise das interseções entre as políticas europeias para o mercado único e as políticas europeias para as pequenas e médias empresas, de forma a aferir da existência de sinergias entre ambas as políticas europeias; faz-se primeiro o estudo comparativo dos grandes eixos de ação e depois a análise detalhada das interseções das iniciativas e prioridades a partir dos documentos enquadradores das políticas para o mercado interno e da política para as PME's. Terminamos o capítulo com um levantamento das iniciativas e medidas concretas já tomadas pela União Europeia para facilitar a inserção das PME's no mercado único (ponto 6). Na conclusão sintetizamos os resultados da nossa pesquisa.

CAPÍTULO I – O mercado único europeu

“O mercado único é o núcleo da União.”
(Jacques Pelkmans, 2011)

1- O que é o mercado único?

O mercado único tem na sua génese quatro liberdades fundamentais: a liberdade de circulação de bens, a liberdade de circulação de serviços, a liberdade de circulação de capitais e por último, a liberdade de circulação de pessoas, todas relevantes apesar de, como veremos posteriormente, não se encontrarem todas no mesmo nível de integração. Aliás, “a integração do mercado é um processo multifacetado” (Federico, 2012 pp 470), logo não é previsível que todos os estados membros se encontrem no mesmo patamar de integração. A liberdade de circulação de bens refere-se à eliminação das tarifas aduaneiras entre membros da União Europeia e à proibição de restrições ao comércio entre eles; a liberdade de movimentação de bens no mercado único implica, para além da inexistência de restrições ao comércio de bens, a proibição de subsídios estatais, impostos discriminatórios sobre os bens importados e tratamentos fiscais preferências para as exportações. Portanto, “a livre circulação deve ser assegurada através de proibições rigorosas de medidas não-tarifárias, como quotas, bem como a panóplia de barreiras regulatórias” (Pelkmans, 2007 pp 700). A liberdade de circulação de serviços reporta-se ao direito de estabelecimento e prestação de serviços por parte de qualquer empresa e/ou cidadão em qualquer estado membro da União Europeia; assim, os fornecedores de serviços podem fazer os seus negócios em todos os estados membros sem terem de neles se estabelecer. Por sua vez, a liberdade de circulação de capitais (e pagamentos), impede as restrições dos movimentos do capital entre estados membros e entre estes e os países terceiros; o controlo de capital e as restrições à quantidade de moeda que pode ser importada e exportada são abolidas e a oferta de serviços financeiros de outros países é facilitado. Por último, a livre circulação de cidadãos, corresponde ao direito de cada cidadão europeu de viajar, residir e trabalhar num estado membro que não o seu e ter os mesmos direitos de qualquer cidadão desse estado membro no que respeita às condições de trabalho, segurança social e em matéria fiscal; a liberdade de movimentação das pessoas inclui assim, a liberdade de circulação dos trabalhadores e a liberdade de estabelecimento; acresce que deve também existir reconhecimento mútuo das qualificações educacionais e vocacionais. Criar um mercado

único é, assim, equivalente a remover as barreiras que previamente dificultavam as trocas de bens, serviços, capitais e pessoas. As empresas e os cidadãos têm acesso mais fácil aos mercados, os quais previamente estavam fechados devido à existência de vários tipos de barreiras (físicas, técnicas e fiscais), e podem por conseguinte usufruir das vantagens da integração económica. Contudo, conforme expõe Dekker et al (2007, pp 91), a “integração económica não é igualmente intensa para cada uma das quatro liberdades”, ou seja, apesar do mercado único se basear nestas quatro liberdades, o nível de integração económica não é equivalente para todas elas.

2- Construção do mercado único

De forma a compreendermos melhor o mercado único, devemos ter em atenção a sua história e o seu desenvolvimento ao longo dos últimos cinquenta anos, pois a sua evolução resulta da aprendizagem com o passado, e procura evitar cometer os mesmos erros nos tempos vindouros. O mercado único começou a desenhar-se em 1951, com a assinatura do Tratado de Paris, criando, à época, a Comunidade Europeia do Carvão e do Aço (CECA), tendo como signatários a França, a Alemanha Ocidental, a Itália, a Bélgica, a Holanda e o Luxemburgo. Estes países experimentaram posteriormente um período favorável em termos económicos, para o qual o surgimento CECA em muito contribuiu. No ano de 1957, e após um ano de preparativos, um comité destinado a apresentar um relatório sobre a eventual criação de um mercado comum europeu, propôs aos países signatários do Tratado de Paris a criação de um mercado comum generalizado. Desta forma, a França, a Alemanha Ocidental, a Itália, a Bélgica, a Holanda e o Luxemburgo assinaram o Tratado de Roma, criando a Comunidade Económica Europeia (CEE).

Tendo em conta a delimitação deste trabalho de projeto, um dos pontos mais importantes a referir do Tratado de Roma é o artigo 2º, que refere que “a Comunidade tem como missão, através da criação de um mercado comum e da aproximação progressiva das políticas dos Estados-Membros, promover, em toda a Comunidade, um desenvolvimento harmonioso das atividades económicas”. Ou seja, o principal propósito desta associação de países era a prosperidade económica, contribuindo desta

forma para um fortalecimento da economia e para um aumento da qualidade de vida dos seus cidadãos, o que se conseguiria pela criação de um mercado comum.

No processo que conduziu à criação do mercado comum foi necessário criar uma união aduaneira que visava “eliminar os direitos aduaneiros, bem como os contingentes no que respeita às mercadorias que são objeto das trocas comerciais entre os estados membros. Estabelece-se ainda uma pauta aduaneira externa comum, que constitui uma espécie de fronteira externa em relação aos produtos provenientes dos estados terceiros e que substituiu as pautas anteriormente existentes nos vários estados membros”²

Com a criação de uma união aduaneira e de um mercado comum os países signatários do Tratado de Roma deveriam ter vantagem no comércio entre si face aos países terceiros, quer nas importações quer nas exportações, uma vez que a ausência de tarifas aduaneiras e a eliminação de outras barreiras faria com que os respetivos produtos estivessem disponíveis com preços mais favoráveis para comprar/vender a outro país membro.

Depois de vários anos em que o mercado comum de bens europeu teve escassos desenvolvimentos, em 1986, foi assinado o Ato Único Europeu, que revê os tratados de Roma e pretende finalizar a construção do mercado interno, cujo processo tinha sido mais lento do que o esperado. As contribuições do Ato Único Europeu, foram fulcrais no que respeita ao mercado interno, pois institucionalizaram como objetivo da CEE, “estabelecer progressivamente o mercado interno durante um período que termina em 31 de Dezembro de 1992”. “O mercado interno é, assim, definido como um espaço sem fronteiras internas, no qual a livre circulação das mercadorias, das pessoas, dos serviços e dos capitais é assegurada”³. No dia 1 de Janeiro de 1993 entra oficialmente em vigor o mercado único, um passo decisivo na integração económica europeia. As iniciativas que foram tomadas no quadro do Ato Único constituíram uma acção concertada e permitiram criar um mercado mais aberto e concorrencial (Porto, 2009, pp 447), reduzindo assim os custos de exportação das empresas europeias para o mercado único.

² Site da União Europeia

(http://europa.eu/legislation_summaries/institutional_affairs/treaties/treaties_eec_pt.htm)

³ Site da União Europeia

http://europa.eu/legislation_summaries/institutional_affairs/treaties/treaties_singleact_pt.htm

O Ato Único que viria a ser complementado com a entrada em vigor, no dia 1 de Novembro de 1993, do Tratado de Maastricht (ou tratado da União Europeia), previu a criação de uma moeda única, que se esperava viria a fortalecer o mercado interno e o cumprimento dos seus objetivos.

No ano de 1999, foi introduzido o Euro, em duas fases distintas. Na primeira fase foi utilizado para fins contabilísticos e em pagamentos que não envolvessem moeda física, sendo que posteriormente, em 2002, foram introduzidas as notas e moedas físicas para os pagamentos em numerário nos estados membros aderentes. A introdução do Euro teve uma grande importância na integração económica da União Europeia, embora nem todos os estados membros façam parte da designada “zona euro”.⁴ Pelo contrário, todos os estados membros da UE são parte do mercado único europeu. Com o sucesso deste espaço de integração económica, e em particular com o crescimento do mercado interno, o número de países europeus envolvidos no projeto europeu “tem crescido enormemente desde 1957” (Dekker et al 2007, prefácio).

3- Significado económico do mercado único

3.1 O mercado único e a economia europeia

O mercado único tem uma importância fundamental na construção de uma economia europeia forte e que conduza os estados membros a uma prosperidade prolongada. Atualmente, o mercado interno configura-se como a maior economia mundial (muito embora tenha de ser considerado que este paralelo é realizado contabilizando 28 estados membros no seu conjunto) com um produto interno bruto de cerca de 13 triliões de euros, onde vivem e trabalham cerca de quinhentos milhões de pessoas, dos quais seis milhões trabalham num estado membro que não aquele de onde são originárias. A existência do mercado único faz com que a economia europeia gere por ano cerca de seiscentos biliões de euros suplementares, promovendo desde 1993, a criação de cerca de três milhões de postos de trabalho que de outra forma não seriam gerados. Do total de exportações e importações da economia mundial, 20% são efetuadas dentro do mercado único (Business Europe 2012, pp 4). O aumento do comércio entre estados membros, algo que a União Europeia desejava atingir, aquando da sua criação,

⁴ Atualmente existem dezanove estados membros na zona euro.

comprova o sucesso dos esforços de integração dos mercados nacionais num só mercado europeu.

A expressividade destes dados económicos mostra que o mercado único proporciona um valor acrescentado para a economia dos países que dele fazem parte, sendo essencial para o seu desenvolvimento económico mas também para uma maior coesão social dos países membros.

3.2 Importância do mercado único para os agentes económicos

3.2.1 Importância para as empresas

As empresas beneficiaram amplamente do mercado único, não só pelo aumento das transações que um mercado alargado lhes proporciona e pelo número de consumidores a quem podem vender os seus produtos, mas também por todo um conjunto de vantagens que podem obter por operarem num mercado único sem fronteiras, e que iremos referenciar de seguida. Conforme assegura a Comissão Europeia (2014a, pp 3) os benefícios da existência do mercado único são significativos para as empresas, pois “o mercado interno oferece às empresas da UE um mercado interno imenso, facilita a melhoria da produtividade, reduzindo os custos de entrada, permitindo processos de negócios eficientes e aumentando os retornos da inovação”.

Entre as vantagens que as empresas podem retirar da sua pertença a um mercado integrado está a possibilidade de poderem usufruir do princípio do reconhecimento mútuo, que assegura a harmonização das regulamentações técnicas de cada estado membro; a existência de diferentes regulamentações técnicas nacionais são impeditivas do comércio livre de bens na União Europeia e é possivelmente um dos maiores benefícios para as empresas criado pela existência do mercado único. A uniformização das diversas regras técnicas e de qualidade que as empresas têm de cumprir, foi um passo significativo para a internacionalização das empresas europeias para o mercado europeu e fortaleceu o funcionamento do mercado único. No que respeita aos bens alimentares em particular, tornou-se mais simples (e mais seguro devido à já mencionada harmonização de regras), o comércio dentro dos países da União Europeia, oferecendo aos consumidores uma variedade de produtos bastante ampla, com um custo suportável e que podem consumir com maior, diminuindo os riscos para a saúde e

aumentando a segurança. Desta forma as empresas exportadoras/importadoras estão também mais protegidas da concorrência desleal.

Outra vantagem para as empresas da existência do mercado único é a vigência princípio do reconhecimento mútuo das regulamentações nacionais, que estipula que qualquer produto ou serviço que possa ser legalmente vendido num estado membro poderá ser vendido nos restantes. No âmbito da proteção da propriedade intelectual (patentes, marcas) a criação de uma patente para todos os estados membros da União Europeia diminui significativamente os custos para as empresas e incentiva a inovação. A maior transparência a nível do “mercado” dos contratos públicos na União Europeia veio beneficiar os negócios das empresas, pois foi facilitado o seu acesso às compras governamentais noutros de outros estados membros. Estes são alguns exemplos das vantagens que as empresas retiram da existência de um mercado único e que denotam a importância que a pertença a um mercado sem fronteiras tem para estes agentes económicos.

3.2.2 Importância para os cidadãos

A opinião dos cidadãos sobre a importância e impacto do mercado único é também relevante para fazer uma avaliação do mercado único. Numa consulta pública realizada pela Comissão Europeia sobre o mercado único no ano de 2011, os cidadãos referiam que o mercado interno da União Europeia deve estar preferencialmente atento à “dimensão da cidadania, dimensão social e dimensão do consumidor”, refletindo as suas vivências e experiência quotidianas.

Também viver e trabalhar fora do respetivo país de origem passou a ser uma tarefa significativamente mais fácil, e este é um aspeto do mercado único de importância fulcral para os cidadãos. De acordo com Soltesz (2009, pp 9), “mais de 15 milhões de cidadãos europeus mudaram-se para outro país da UE para trabalhar ou para desfrutar da sua reforma”. A maior mobilidade de mão-de-obra é um aspeto positivo tanto para os cidadãos (que se podem deslocar para locais onde podem ser remunerados de uma forma substancialmente mais elevada) como é também para as empresas, que podem contratar mão-de-obra em qualquer estado membro, procurando trabalhadores com melhores qualificações e trabalhadores com formação adequada às suas atividades.

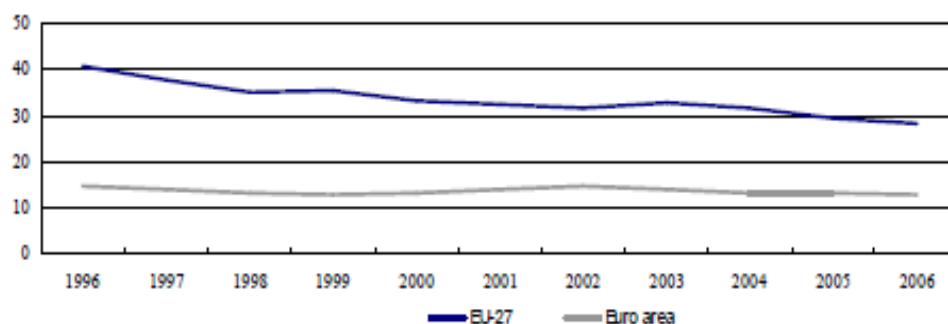
3.2.3 Importância para os governos e políticas públicas

Também as políticas públicas tiveram impactos positivos do mercado único. Por exemplo, “como resultado das regras dos contratos públicos, mais abertos e competitivos, os governos têm mais dinheiro para gastar em prioridades como a saúde e a educação”, podendo existir poupanças significativas” (Comissão Europeia 2007 pp 5). Estas vantagens para as contas públicas, nomeadamente a possibilidade de aumento de investimentos em áreas prioritárias da sociedade, contribuem de forma positiva para o aumento da qualidade de vida dos cidadãos europeus e, atualmente são ainda importantes face à necessidade de estabilização orçamental em vários países europeus.

3.3 O mercado único e a convergência de preços

Um dos principais benefícios económicos decorrente do funcionamento do mercado único, e que tem vindo a ser alcançado de forma gradual é, mais recentemente, a estabilidade (e convergência) de preços, conforme mostra a figura 1, o que tem facilitado a aproximação das economias, mesmo dos países que não fazem parte da zona Euro, e promovendo uma maior integração do mercado único.

Figura 1: Convergência de preços na União Europeia 1996-2006



Fonte: Soltesz (2009, pp 9).

De facto, um mercado integrado caracteriza-se por ser “um território tão unido pelas relações de comércio, que os preços progridem para o mesmo nível com facilidade” (Federico, 2012 pp 474).

A estabilidade de preços é vantajosa pois, segundo o Banco Central Europeu (2009, pp 29, 33, 34), “se os preços permanecem estáveis, as empresas e os consumidores não correm o risco de interpretarem mal as variações no nível geral de preços como

variações nos preços relativos e podem tomar decisões de consumo e investimento mais informadas”. A estabilidade de preços possui igualmente outros benefícios: “evita que surjam os consideráveis problemas económicos, sociais e políticos relacionados com a redistribuição arbitrária da riqueza e dos rendimentos observada em períodos de inflação e de deflação”, “reduz os efeitos de distorção associados ao impacto de uma evolução inflacionista ou deflacionista nos sistemas fiscais e de segurança social”, e “contribui substancialmente para a concretização de objetivos económicos mais gerais, tais como níveis de vida mais altos e níveis elevados e mais estáveis de atividade económica e emprego.”

3.4 Relevância da moeda única para o aprofundamento do mercado único

A introdução do Euro no ano de 2002 foi um importante passo rumo a uma maior integração económica e para o fortalecimento do mercado único, apesar de atualmente, dos vinte e oito estados membros que compõem a União Europeia, apenas dezoito terem adotado a moeda única.

O euro como moeda única que se pretende estável e associada a um baixo nível da inflação e a taxas de juro baixas, é também um complemento essencial do mercado único, aumentando a sua eficácia porque aumenta a transparência dos preços, elimina os custos de câmbio da moeda, e facilita o comércio entre estados membros bem como com países terceiros. Contribuiu também para que as empresas granjeiem facilidades na sua expansão internacional, pois não se encontram tão expostas às flutuações das diferentes divisas, reduzindo assim o risco de perdas e eliminando os custos de câmbio. Na verdade, desde 2002, estima-se que o euro contribuiu, por si só para aumentar em 15% o comércio entre os países da moeda única. (Business Europe, 2012 pp 13). O euro deu, também, um importante contributo para a melhoria da operacionalização do mercado interno porque, como refere Dekker et al (2007, pp 88) “eliminou uma série de fatores que dificultam a livre circulação de capitais”.

Em suma, as realizações económicas do mercado único foram e continuam a ser significativas. Os ganhos económicos em termos de produto interno bruto, aumento das transações de bens e serviços, aumento da mobilidade de trabalhadores criando um

mercado de trabalho mais dinâmico, a maior estabilidade de preços, as vantagens que os agentes económicos têm retirado de um mercado menos segmentado e as consequências positivas em matéria políticas públicas, fazem com que o mercado interno da União Europeia seja um pilar essencial das economias dos estados membros.

4- Estado atual do mercado único

Importa, antes de avançar de forma mais profunda na investigação sobre o mercado único e as pequenas e médias empresas, ter em atenção a situação em que se encontra o mercado único atualmente. Com o “diagnóstico” à situação do mercado único, será mais fácil entender e dar a conhecer as suas forças e fraquezas, bem como explorar soluções alternativas para melhorar os seus aspetos menos positivos e desenvolver as suas áreas menos integradas.

4.1 Circulação de bens, serviços, pessoas e capital

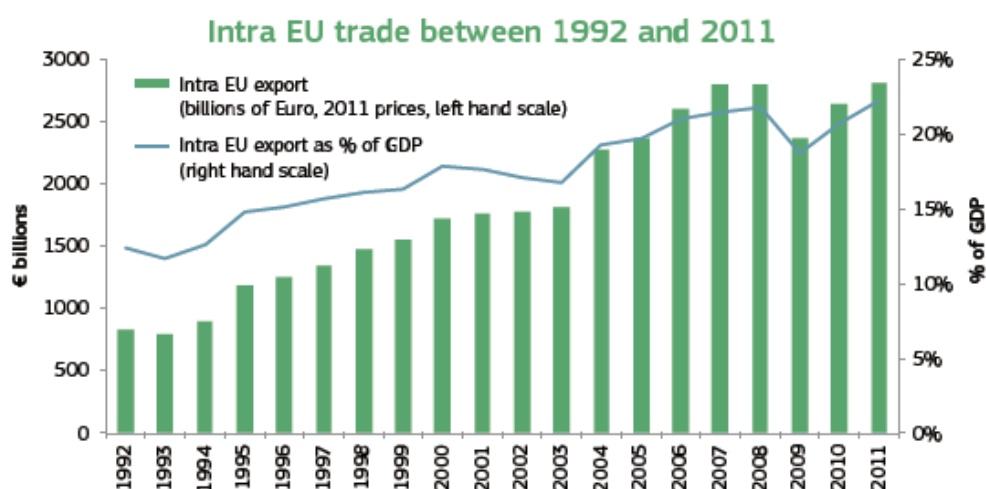
Conforme refere Guimarães (2012, pp 6), o “mercado único tem procurado eliminar barreiras ao fluxo de bens, capitais, serviços e mão-de-obra, além de regular a atividade económica nacional e além-fronteiras.”

O mercado único já atingiu um elevado nível de integração, sendo atualmente o maior mercado do mundo, baseado na “remoção com sucesso da maioria das barreiras não-tarifárias à livre circulação de bens e serviços, eliminando assim a maioria dos obstáculos físicos, fiscais, jurídicos e técnicos ao comércio intra-UE” (Dunne, 2014 pp 10). Das quatro dimensões do mercado único a liberdade de circulação de bens é aquela que mais avanço alcançou. No entanto, como referem Aussilloux et al (2011) os obstáculos às trocas intracomunitárias de bens são ainda significativos, e a sua quantidade e persistência no tempo é muitas vezes referida pela comunidade empresarial. Esta perceção das empresas leva os autores a concluir que o nível real de obstáculos é maior do que tem sido estimado em diferentes estudos. Tratamos num ponto específico deste trabalho a questão dos obstáculos e estrangulamentos que persistem no mercado único.

Assim, conforme podemos observar na figura 2, o comércio dentro da União Europeia logrou um aumento significativo desde 1992, ano em que se concluiu o programa para a

criação do mercado interno estipulado no Ato Único.⁵ No ano de 2004 é notório o impacto da crise económica e financeira no valor das trocas intracomunitárias - ou seja as trocas que ocorrem dentro do mercado interno - embora se note uma recuperação gradual a partir de 2010. Em percentagem do PIB as trocas intracomunitárias atingem o seu valor mais alto em 2011, representando cerca de 22% do PIB da União Europeia.

Figura 2: Comércio entre estados membros da União Europeia, 1992-2011.



Fonte: Comissão Europeia (2012b, pp 13).

A importância do mercado único de bens e serviços é realçada por **Dunne (2014, pp 10)** que afirma que “o mercado único de produtos e serviços já contribuiu significativamente para o crescimento económico e o bem-estar dos consumidores na União Europeia”, mas, o autor alerta para que, caso as barreiras que ainda restam fossem eliminadas, o produto interno bruto dos vinte e oito estados membros da União Europeia iria crescer 2% ao ano, ao longo de um período de dez anos.

⁵ O comércio internacional é facilitado devido a uma série de fatores, sendo eles: a distância, pois uma menor distância entre países significa mais comércio; o PIB, uma vez que quanto maior as economias, tanto do país exportador como do país importador, maior o comércio entre os dois países; a fronteira comum pois o comércio é mais intenso entre países vizinhos; a língua e cultura uma vez que os países com a mesma língua e culturas relacionadas têm relações de comércio mais amplas e a política, uma vez que por exemplo as similaridades das políticas regulatórias facilitam as relações comerciais. Dekker et al (2007, pp 82). No mercado interno da União Europeia verificam-se muitos destes fatores facilitadores das trocas comerciais.

As transacções de serviços não estão tão desenvolvidas como as transacções de bens.⁶ Tal facto pode ser explicado pela dificuldade de estabelecimento ou exportação dos serviços quotidianos (como por exemplo o comércio a retalho ou a reparação de veículos), que fazendo parte de uma economia local e tendo suficiente procura, por um lado não têm necessidade de se expandir, ao mesmo tempo que não possuem os meios para o fazerem devido aos reduzidos retornos financeiros da atividade, em comparação com serviços fornecidos por empresas maiores. Ainda assim, o mercado comum dos serviços tem vindo a registar um aumento considerável do seu nível de integração, tendo em conta as suas especificidades e limitações.

A adesão de novos estados-membros tem sido um fator importante para as trocas de bens dentro do mercado interno, pois, em conformidade com Dekker (2007, pp 94), o “comércio com e entre os novos estados membros aumenta gradualmente”, comprovando o efeito positivo da integração e da abertura dos mercados. Eventualmente poder-se-á questionar se este aumento das transacções de bens e serviços entre estados membros terá prejudicado o comércio com países exteriores. A União Europeia ter-se-á fechado sobre si mesma aplicando um proteccionismo económico para com estados exteriores de forma a suprimir esse mesmo proteccionismo para os estados que dela fazem parte? Dekker (2007, pp 93) demonstra que esta é uma questão com a qual não deveremos estar preocupados, pois “não há indicação que o comércio para países exteriores tenha sido afetado pelo mercado interno”.

A importância da integração e os benefícios do mercado único estão também refletidos no investimento direto estrangeiro entre países do mercado único. Apesar de algumas flutuações no passado recente, no ano de 2013, o investimento direto estrangeiro na União Europeia fixou-se nos 2,6% do PIB dos estados membros.⁷ Os aspetos favoráveis deste tipo de investimento ultrapassam a mera entrada de capital, envolvendo também a transferência de tecnologia, a introdução de novos processos produtivos e a possibilidade de formar trabalhadores com “*know-how*”, bem como a criação de emprego, benefícios indiscutíveis para os estados e populações que o recebem. A

⁶ Conforme se pode observar nos relatórios “Single Market Governance” (2012) para cada um dos estados membros.

⁷ Eurostat

(<http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&plugin=0&language=en&pcode=tec00124>) com tabela explicativa (<http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/web/table/description.jsp>)

existência do mercado interno, com a liberdade de circulação de pessoas e bens, serviços e capitais, facilitou em grande medida o fluxo de investimento direto estrangeiro intracomunitário.

No que concerne à livre circulação de capitais a integração conseguida é grande, embora menor do que na circulação de bens, sendo “uma condição essencial para as atividades transfronteira das empresas de serviços financeiros” (Comissão Europeia, 2007 pp 12). A introdução do euro, com a eliminação das taxas de câmbio e da diminuição da burocracia para cambiar as divisas, teve um impacto positivo na circulação de capitais. Tal permitiu, por seu turno, uma agilização do comércio entre estados membros e em particular em zonas fronteiriças. Também o livre estabelecimento de atividades noutro estado membro beneficiou da livre circulação de capitais, devido à eliminação dos custos associados com as transacções de moeda. Este maior grau de liberdade de circulação está associado a maiores “níveis de estabilidade financeira, mas trouxe também benefícios e proteção para o consumidor” (Comissão Europeia, 2007 pp 12).

A liberdade de circulação de pessoas tem vantagens económicas, para além dos benefícios óbvios para os cidadãos (viajar em lazer ou negócios sem custos adicionais e com a manutenção dos mesmos direitos que possuem no país de origem). A importância económica desta liberdade de movimento das pessoas é frequentemente subestimada, mas é significativamente importante para o mercado interno e para a União Europeia no seu conjunto. A possibilidade de movimentação dos trabalhadores entre os diferentes estados membros é um importante fator para fazer face aos desequilíbrios do mercado de trabalho, tais como a escassez de trabalhadores ou o desemprego (visto que os cidadãos de um determinado país com índices elevados de desemprego podem emigrar para outro estado membro), também a fazer o ajustamento em caso de aumento desmesurado dos salários, bem como da sua quebra repentina, o que pode contribuir para um mercado de trabalho mais flexível e equilibrado a nível europeu. Apesar destas vantagens, a liberdade de circulação de pessoas tem ainda muitos condicionalismos na União Europeia.

4.2 Uma integração diferenciada no mercado único: a intensidade das trocas

A intensidade do comércio intracomunitário é um indicador importante da importância do mercado interno para as economias europeias. Quanto maior o volume das trocas

com os outros países membros, maiores serão os benefícios potenciais da participação no mercado único: menores custos e menos barreiras são sinónimo de maior eficiência e de maior concorrência e logo de melhores condições para promover o crescimento económico (Vetter, 2013). A análise da intensidade das trocas comerciais entre países membros da União Europeia mostra-nos um quadro diferenciado de participação dos países membros no mercado único. Se alguns países da União Europeia estão mais dependentes destas trocas intracomunitárias, outros têm uma estrutura de trocas internacionais em que o comércio intracomunitário é menos intenso. As exportações para UE representam mais de metade das exportações em quase todos os países da UE, mas em alguns países elas excedem mesmo os 70%. O nível da integração dos estados membros medido pela intensidade das trocas é, pois, claramente diferenciado.

A avaliação do nível de integração do mercado interno beneficia da análise individual da integração dos estados membros, uma vez que ela é diferenciada. Porque, como referem por um lado Dyson e Sepos (2010) existe uma diferenciação funcional no mercado único, e por outro Howarth, D. e Sadeh, T. (2010) que entendem existir modos variados de integração no mercado único, far-se-á nesta secção uma análise de três países da UE, escolhidos para oferecer alguma representatividade da integração diferenciada dos estados membros da União Europeia no mercado interno. Os países foram escolhidos tendo em conta o nível de desenvolvimento da sua economia: economias mais desenvolvidas; economias em transição e economias menos desenvolvidas. Estas categorias têm a particularidade de corresponderem a datas de adesão à União Europeia diferentes, a espaços geográficos da União Europeia distintos e a situações socioeconómicas diferenciadas.

A amostra, com base nestes critérios, leva-nos a analisar os casos de Portugal, Polónia e França. A análise é feita com base nos “Single Market Governance” (2012), relatórios individualizados sobre a integração no mercado único dos vários países da União Europeia. Fazemos o estudo para o comércio de bens, mas também para o comércio de serviços, e analisamos os pesos de exportação e importação.

4.2.1 O comércio de bens no mercado único

No que diz respeito ao comércio total de **bens** dentro da União Europeia, observamos que, no conjunto dos estados membros, 65% das exportações de bens é realizada dentro do mercado único (figura 3).

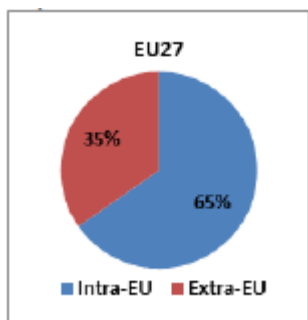


Figura 3: Exportações de bens na União Europeia

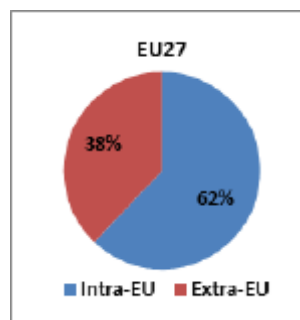


Figura 4: Importações de bens na União Europeia

Relativamente às importações de bens o cenário é semelhante, com 62% dos bens a serem importados de outros estados membros (figura 4).

Fazendo a análise do comércio de bens nos estados membros seleccionados, no que concerne a Portugal, tanto as exportações como as importações são efetuadas na sua maioria com os parceiros do mercado único, conforme as figuras 5 e 6 demonstram, atingindo três quartos dos fluxos totais de comércio de bens.

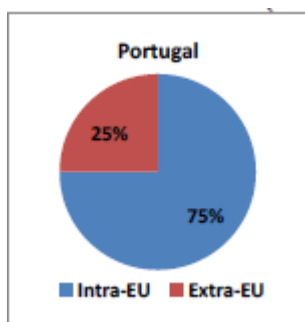


Figura 5: Exportações de bens de Portugal

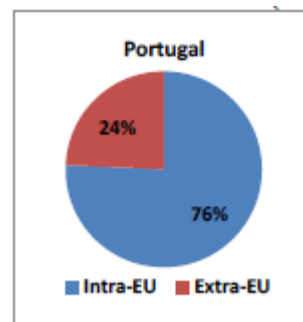


Figura 6: Importação de bens para Portugal

Portugal está fortemente integrado no mercado interno, considerando o comércio de bens com a União Europeia. O documento Single Market Governance - Portugal (2012) nota precisamente que a “economia portuguesa está bem integrada com a economia da União Europeia em matéria de comércio de bens, pois tem uma proporção maior do comércio intra União Europeia do que a média dos países da UE27”. O comércio de bens com membros da União Europeia representava em 2010, de acordo com o mesmo

documento, 40% do PIB, demonstrando assim que a economia portuguesa está muito integrada na europeia mas também que está significativamente vulnerável às variações do comércio com a União Europeia que possam ocorrer em períodos de maior turbulência das economias dos países da União Europeia.

Em Portugal, em termos dos parceiros de onde mais se importa, observamos uma superioridade da Espanha, seguida da Alemanha e da França. Estes países, juntamente com a Itália e a Holanda, perfazem mais de 60% do total de importações de bens em Portugal no ano de 2011, o que pode indicar dependência dos mesmos e possivelmente dificuldade em aproximar-se e internacionalizar-se para mercados distintos. No que diz respeito às exportações de bens, observamos, novamente, uma primazia da Espanha, da Alemanha e da França como primeiro, segundo e terceiro parceiros comerciais respetivamente, ocorrendo no entanto uma mudança nos restantes países, tendo Angola (reparo peculiar para este país, pois não faz parte da União Europeia nem da Europa) e o Reino Unido uma importância bastante significativa para as exportações portuguesas. Novamente, estes países, representam mais de 60% as exportações de bens de Portugal.

Abordemos agora a situação da Polónia, estado membro do leste da Europa com uma economia emergente e que entrou há dez anos na União Europeia, ao contrário de Portugal que aderiu à trinta anos atrás. No que concerne à percentagem de exportação de bens que é realizada para o mercado único, verificamos que a maior parte das exportações polacas de bens se destina a outros estados-membros (79%), correspondendo a uma percentagem superior à medida da União Europeia e superando ligeiramente os valores de Portugal (figura 7). Também as importações de bens são sobretudo vindas do mercado único, superando novamente a média da União Europeia, mas situando-se abaixo dos valores de Portugal conforme podemos observar na figura 8.

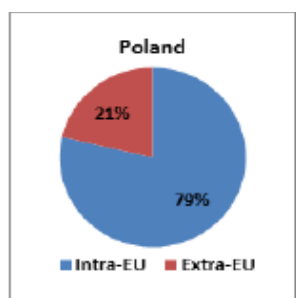


Figura 7: Exportação de bens da Polónia

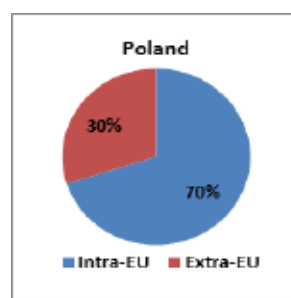


Figura 8: Importação de bens para a Polónia

Conforme os dados analisados nas figuras anteriores a economia polaca tem também uma elevada integração no mercado único de bens; como refere o documento Single Market Governance - Polónia (2012) “a economia polaca está bem integrada com a União Europeia”. No que alude à importância do comércio de bens na economia polaca, o documento refere que “em 2010, as importações e exportações de bens intra-UE na Polónia ascendeu a 55% do PIB”, um valor superior em 15 pontos percentuais ao de Portugal. Podemos, assim, considerar que o comércio de bens com a União Europeia é essencial para a economia polaca, estando esta ainda mais exposta a eventuais flutuações económicas dos seus parceiros comerciais do que Portugal. No que concerne aos parceiros de importação, destacam-se a Alemanha (maior economia da União Europeia) e a Rússia, país não pertencente à comunidade europeia, mas com relações históricas deveras fortes com a Polónia, e próximo geograficamente; destacam-se ainda como parceiros de importação a Holanda e a Itália. Outro fator importante é o facto de para além da já mencionada Rússia, a China ser um dos principais parceiros comerciais da Polónia no que toca às importações de bens, fazendo assim com que dois dos cinco principais países dos quais a Polónia importa bens, sejam exteriores à União Europeia, eventualmente devido ao facto de um ainda curto tempo de permanência como membro.

No que diz respeito às exportações de bens, surge mais uma vez destacada a Alemanha, seguida pelo Reino Unido, França, República Checa e Itália. Todos os cinco principais parceiros de exportação polacos são membros da União Europeia e representam mais de metade do total de exportações de bens do país. O mercado interno europeu tem, desta forma, uma grande importância para a Polónia. Por outro lado, tal como observado em Portugal, quer nas importações quer nas exportações, os cinco principais parceiros comerciais em termos de bens estão significativamente concentrados, expondo a economia polaca às flutuações das economias de um número reduzido de parceiros comerciais.

Examinemos de seguida a situação da França, um dos seis países signatários do Tratado de Roma, em 1957, que criou a Comunidade Económica Europeia, e uma das três economias mais importantes e desenvolvidas da União Europeia, juntamente com a Alemanha e o Reino Unido.

No que alude ao comércio (exportação e importação) de bens para os restantes estados membros, verificamos, conforme as figuras 9 e 10, que a maior parte destas transações são realizadas dentro do mercado único com valores próximos da média da União Europeia, logo, abaixo das percentagens de Portugal e da Polónia.

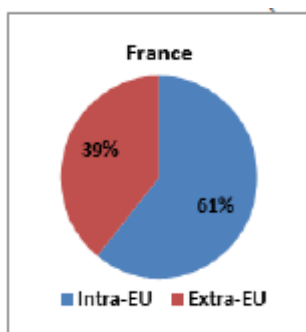


Figura 9: Exportação de bens da França

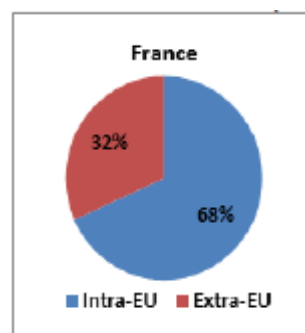


Figura 10: Importação de bens para França

A economia francesa está, de acordo com o documento Single Market Governance (2012) “bem integrada na União Europeia no que concerne à importação de bens, estando acima da média europeia neste parâmetro” e está ligeiramente abaixo no caso das exportações. No entanto, o comércio de bens com os países da União Europeia tem um peso menos significativo na economia francesa, representando apenas “28% do PIB”, valor consideravelmente abaixo dos anteriores países analisados, e denotando menos exposição da economia francesa variações nas trocas intracomunitárias.

No que concerne às importações a maior fracção das importações francesas provêm de cinco principais parceiros, representando 51,3%, sendo eles a Alemanha, a Bélgica, a Itália, a Holanda e a Espanha. A segunda constatação é, que, ao contrário dos dois países anteriormente analisados, a França não concretiza a maior fatia das suas exportações de bens para os mesmos cinco maiores de onde importa mais. Este facto conduz a uma diversidade de mercados que pode ser positiva, pois significa menor dependência da procura de um número reduzido de países, não significando no entanto que o país não se encontra bem integrado no mercado único, pois como vimos, a percentagem de exportações para a União Europeia é de 61%.

Tendo em conta os três países analisados, constatamos uma importância significativa do comércio de bens para os respetivos produtos internos brutos (embora a França apresente valores menores). Em suma, constatamos que a maior parte do comércio de bens é realizada com países pertencentes à União Europeia nos três países, embora com

valores diferenciados, comprovando assim, a importância económica do mercado único para estes países com diferentes graus de integração. No entanto a integração no mercado de bens é mais significativa no país de economia emergente do leste da Europa, seguida da economia do Sul da Europa, e só depois da economia mais desenvolvida, no caso, a França.

4.2.2 O comércio de serviços no mercado único

Abordemos de seguida a situação do mercado interno de serviços na União Europeia. Conforme a figura 11 demonstra, a exportação de serviços, apesar de se realizar sobretudo para os membros (56%), direcciona-se numa percentagem significativa para países fora da União Europeia (44%).

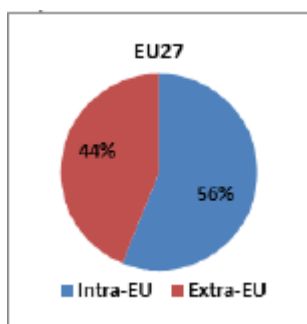


Figura 11: Exportação de serviços da UE

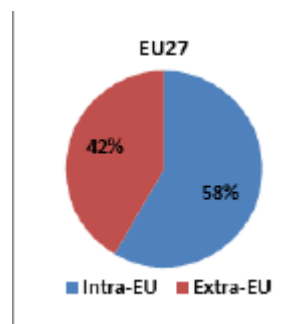


Figura 12: Importação de serviços para a UE

Tal como as exportações, a importação de serviços tem uma percentagem significativa proveniente de países exteriores à União Europeia (42%), mas as importações provenientes do mercado interno são superiores (58%), conforme se observa na figura 12.

Analisemos agora a situação do mercado único de serviços em Portugal. Conforme podemos observar nas figuras 13 e 14, Portugal apresenta uma elevada concentração do seu comércio de serviços com parceiros da União Europeia e, comparando com os valores médios da União Europeia, verificamos que Portugal se encontra significativamente acima desses valores, quer para as exportações (72%) quer para as importações (71%).

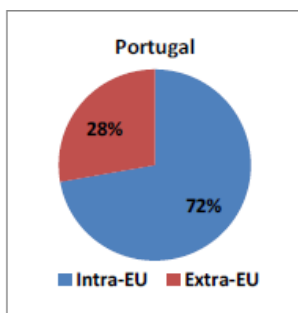


Figura 13: Exportação de serviços de Portugal

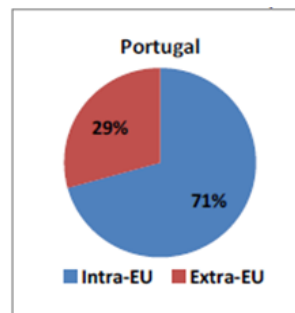


Figura 14: Importação de serviços para Portugal

Em Portugal o comércio externo de serviços tem uma importância relativamente limitada pois “as importações e exportações de serviços representam apenas 12% do PIB” (Single Market Governance, 2012).

No que concerne à Polónia, a situação do mercado de serviços é semelhante à situação Portuguesa. Percentagens expressivamente elevadas para as exportações (70%), mas sobretudo para as importações, em que quase 80% provêm da União Europeia.

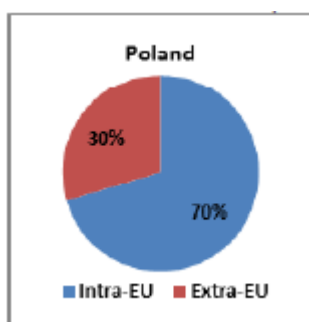


Figura 15: Exportação de serviços da Polónia

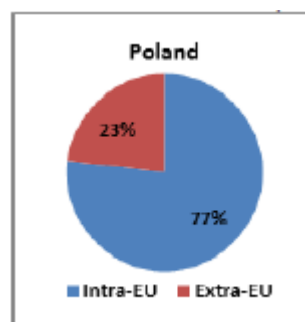


Figura 16: Importação de serviços para a Polónia

À semelhança do que ocorre em Portugal, igualmente na Polónia o comércio de serviços tem uma importância reduzida pois “as importações e exportações de serviços representam 10% do PIB” (Single Market Governance, 2012).

Em França, a situação é significativamente diferente da situação dos países anteriormente analisados pois, conforme podemos observar nas figuras 17 e 18, o comércio de serviços com a União Europeia está abaixo da média da União Europeia, em 6 pontos percentuais para as exportações e 7 pontos percentuais para as importações.

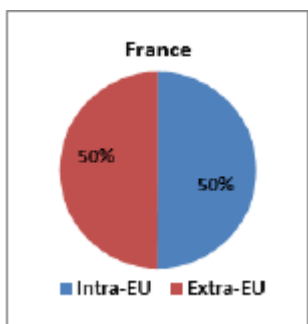


Figura 17: Exportação de serviços da França

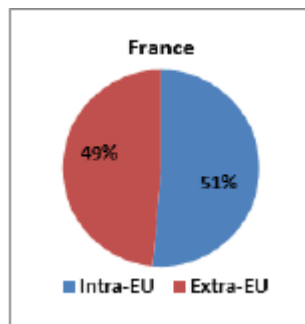


Figura 18: Importação de serviços para França

Comparativamente com os outros países analisados, a importância global do comércio de serviços para a França é ainda mais reduzida pois, “as importações e exportações de serviços representam apenas 5% do PIB” (Single Market Governance, 2012).

Em conclusão o comércio externo dos serviços é ainda um setor com uma importância reduzida para os respetivos produtos internos brutos dos países analisados. O nível de integração do mercado interno de serviços é ainda pouco significativo. Tal como reconhece a Comissão: “o facto de o mercado interno (em particular dos serviços) não estar totalmente integrado é um fator importante” (Comissão Europeia, 2014a, pp 8), limitando assim os ganhos económicos que advêm do mercado único. É consensual que são necessárias medidas para que o comércio de serviços entre estados membros se intensifique para aprofundar a integração do mercado interno.

4.3 Problemas, Estrangulamentos e Barreiras

Abordamos neste tópico algumas das principais dificuldades que persistem no funcionamento do mercado único, mas focamos a análise em aspetos que são mais relevantes para as atividades das empresas, pois é na relação destas com o mercado único que se centro o nosso trabalho.

O mercado único é essencial no projeto de construção europeia, e apesar dos sucessos e realizações alcançados existem ainda diversos entraves que a União Europeia e os estados membros necessitam de ultrapassar, e dimensões que têm de potenciar. O bom funcionamento do mercado único está prejudicado “pelas barreiras que ainda existem no acesso aos mercados e pelas omissões no *acquis* comunitário” (Pelkmans, 2011a). Conforme refere a Comissão Europeia (2014a, pp 7): “As conquistas foram muitas, mas os Estados-Membros ainda necessitam de aplicar reformas e melhorar o processo de implementação das regras do Mercado Interno em alguns domínios”. Neste âmbito, “dos milhões de empresas na UE, apenas uma fração delas pertencem ao " *happy few* " ”

que participa no mercado único” (Mayer e Ottaviano, 2008) e tal deve-se em grande medida à persistência de barreiras e ao incumprimento das regras do mercado único. Por um lado permanecem dificuldades, particularmente no que alude à criação de regras comuns para o mercado único. Apesar do sucesso na adopção de novas regras, existem exceções significativas, em áreas em que os estados membros têm dificuldades em atingir um acordo para criar regras comuns (Guimarães 2012, pp 6). As diferenças e a falta de entendimento nas especificações técnicas são possivelmente o obstáculo mais significativo. Dekker et al (2007, pp 72) confirmam que “as diferenças nos *standards* técnicos continuam a constituir um importante impedimento à livre movimentação de bens, uma vez que o princípio do reconhecimento mútuo nem sempre é aplicado corretamente e a harmonização é lenta”.

Na verdade, a implementação do princípio do reconhecimento mútuo é um dos aspetos mais relevantes para o funcionamento do mercado único, uma vez que “é um meio de assegurar a livre circulação de bens na UE para os produtos em que não há harmonização de leis ao nível europeu” (Ingels, 2008, pp 6). O reconhecimento mútuo significaria à partida que os obstáculos técnicos ao comércio no mercado interno seriam ultrapassados, mas na prática, não sucede dessa forma, devido a diversos fatores, como por exemplo “a falta de conhecimento do princípio do reconhecimento mútuo por parte das empresas e das autoridades nacionais” e ainda o facto de “nem sempre ser claro a que categoria de produtos se aplica o reconhecimento mútuo” (Ingels, 2008, pp 7). Estes fatores limitam as capacidades de compra/venda de produtos a outros estados membros por parte das empresas, traduzindo-se num claro prejuízo para o setor empresarial, pois pode levar as empresas a decidir não se envolver no comércio com outros países da União Europeia, com prejuízos para a economia europeia e para a integração dos seus mercados.

A perceção das empresas sobre barreiras e estrangulamentos que persistem no mercado único fornecem uma indicação concreta de como ele está a funcionar na prática. De acordo com Guimarães (2013, pp 8), os estudos realizados no âmbito da compreensão dos obstáculos colocados às empresas, referem que o principal obstáculo ao comércio entre estados membros é a diversidade de regras entre estados membros. As barreiras administrativas e a discriminação das autoridades públicas são também tidas (de acordo

com as empresas) como outros obstáculos importantes na condução dos negócios no mercado único.

No que se refere às pequenas e médias empresas, aquelas que são alvo deste trabalho, elas parecem ser as mais afetadas por este tipo de barreiras. A Federação da Indústria Britânica por exemplo refere que 90% das pequenas e médias empresas reivindica mais atenção por parte da União Europeia de forma a remover as barreiras ao comércio de bens e serviços na União Europeia.⁸ Apesar de constituírem a maioria das empresas estabelecidas na União Europeia, as pequenas e médias empresas são, de acordo com o estudo deste organismo, as que menos beneficiam do mercado único e do comércio com outros estados membros devido à persistência destas barreiras separatórias.

Abordemos agora o mercado virtual, que é também pertinente dado o âmbito do nosso trabalho. A internet revolucionou o mercado único, devido à facilidade com que é possível transacionar bens entre estados membros. Atualmente, os consumidores podem encomendar produtos comodamente a partir de praticamente qualquer local, tendo também as empresas vantagens, pois não necessitam de uma loja física e podem receber encomendas a qualquer momento, não estando restringidas pelo horário de trabalho. Previsivelmente, o impacto nos consumidores do comércio eletrónico não tardou a verificar-se, mas estes deparam-se com dificuldades importantes: “compradores de bens estão a encontrar novos tipos de barreiras que não poderiam ter sido previstas pois a maior parte da legislação da UE foi aprovada na era pré- internet ” (Ingels, 2008, pp 5). Assim, apesar da liberdade de deslocação dos consumidores a outros estados membros e de as compras efetuadas através da internet serem mais acessíveis, os consumidores ainda enfrentam dificuldades em adquirir produtos fora do seu respetivo país; Dois exemplos são “as importações de produtos farmacêuticos e de outros produtos regulamentados através do comércio eletrónico, bem como o registo de veículos adquiridos ou anteriormente matriculados noutra Estado-Membro da União Europeia” (Ingels, 2008, pp 5). Estes são setores em que as trocas intracomunitárias ainda envolvem dificuldades de ordem prática para o consumidor. O número crescente de restrições ao uso de diversos produtos, que diferem de país para país são em certos setores, igualmente um obstáculo ao funcionamento do mercado interno virtual ou e-

⁸ Guimarães (2013, pp 8) - Barriers to Business in the Single Market
http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2399098

commerce, “um consumidor, ao comprar um produto noutra Estado-Membro pode não estar ciente das restrições à sua utilização em seu próprio Estado-Membro” (Ingels, 2008, pp 5) e assumindo que o mercado não está segmentado e que não existem fronteiras regulatórias, está na prática a violar a legislação nacional.

O mercado único dos serviços está também ainda aquém das suas potencialidades pois representa apenas 20% do comércio dentro da UE, apesar de gerar 70% do valor acrescentado da União Europeia (Dunne, 2014, pp 10), havendo ainda espaço para mais abertura à oferta de serviços entre países da União Europeia. Assim, apesar dos serviços serem de uma importância significativa para a economia europeia, são ainda “acessórios” no âmbito das transações entre estados membros da União. O aumento do comércio de serviços traria benefícios económicos importantes, na medida em que promoveria a competitividade entre empresas e ofereceria aos consumidores uma escolha mais alargada.

O setor das telecomunicações em particular é, presentemente, um setor crucial para a economia europeia e no mercado único das telecomunicações têm ocorrido melhorias significativas. É disso exemplo o maior nível de integração deste mercado no que respeita à redução das tarifas de *roaming*. Mas, este é também um setor onde existem barreiras significativas, principalmente as que decorrem das disparidades de preços e dado o valor económico deste setor este tipo de segmentação do mercado tem consequências muito negativas para o funcionamento do mercado interno. Conforme refere Pelkmans (2011, pp 2), “depois de quase duas décadas de liberalização da UE, as disparidades de preços no mercado de serviços de telecomunicações internas da UE ainda são muito grandes e numerosos”. Pelkmans (2011, pp 4) refere ainda, “a poderosa evidência empírica de enormes disparidades de preços, a qual permite concluir que o mercado das comunicações dentro da União Europeia tem sido seriamente negligenciado.” Assim, numa área fulcral para a economia, falta ainda uma política concertada por parte da União Europeia, de modo a minimizar em especial as diferenças de preços, e a evoluir no sentido de os cidadãos puderem escolher sem restrições quais os operadores que contratariam, de um vasto leque de empresas que existem no mercado único.

Outro dos objetivos que falta concretizar é, “a existência de um mercado interno de capital onde as empresas e em especial as PME possam ter acesso transfronteiriço ao financiamento” (Comissão Europeia 2014a, pp 14).

Os diferentes preços praticados nos diferentes países da União Europeia um fator que muito dificulta uma maior integração do mercado único são um motivo de queixa muito comum por parte dos consumidores, e que mostra que o mercado único ainda é segmentado.

Guimarães (2012, pp 7), numa consideração mais geral do funcionamento do mercado único e dos obstáculos e estrangulamentos que ainda permanecem, menciona as dificuldades que o mercado único enfrenta à medida que os ganhos e a dinâmica inicial após a sua criação se vão diluindo ao longo do tempo: “as vantagens dinâmicas de maior concorrência e produtividade estão paralisadas, como a convergência dos preços, e os fluxos comerciais e de investimento apontam para a desaceleração no aprofundamento e fortalecimento do mercado interno”. De facto, o mercado único sofreu diversas alterações desde a sua criação. A rápida evolução da tecnologia, os negócios cada vez mais frequentes entre empresas de diferentes estados membros bem como uma importância crescente do setor dos serviços, faz com que atualmente existam cada vez mais desafios a serem superados por parte das autoridades europeias para aprofundar o mercado único.

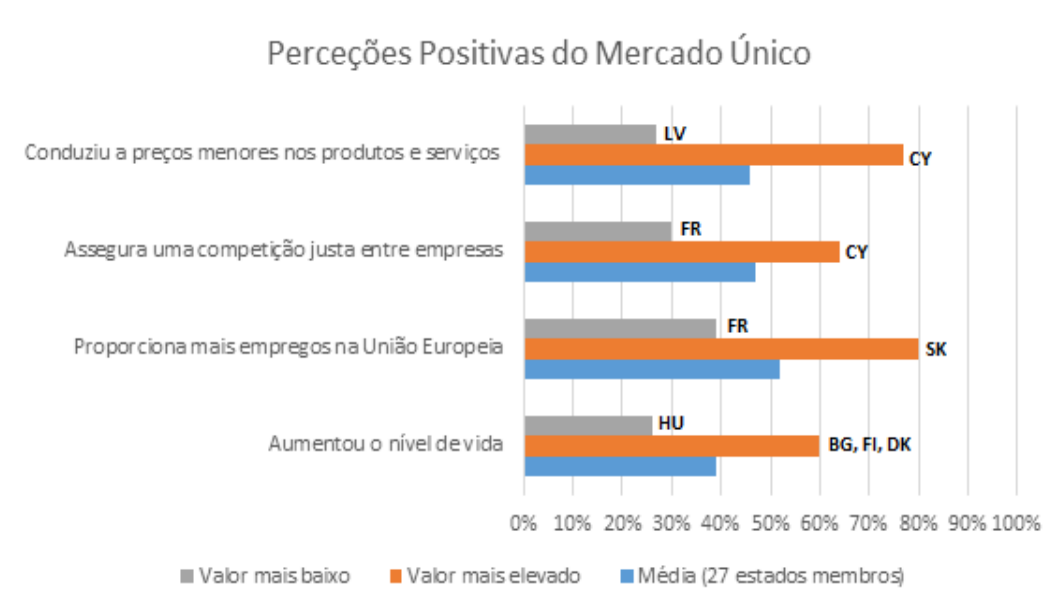
4.4 Perceções sobre o funcionamento mercado único

Para avaliar o funcionamento do mercado único é útil analisar os inquéritos realizados aos seus principais agentes. Com base nos documentos Single Market Governance (2012) para os vários países europeus, analisamos como os cidadãos europeus avaliam o mercado interno, já que estes são os seus grandes beneficiários.

No gráfico 1 compilam-se as perceções positivas dos cidadãos dos estados membros relativamente sobre o mercado único. Conforme podemos observar, existem sentimentos mistos dos europeus, no que concerne aos efeitos positivos do mercado único. Em três dos quatro indicadores, a média da União Europeia fica abaixo dos 50%, e nomeadamente apenas 39% dos europeus considera que o mercado único contribuiu para aumentar os seus padrões de vida. Estas percentagens são, de certa forma, um

alerta sobre o descontentamento ou alheamento geral dos cidadãos para com a União Europeia.

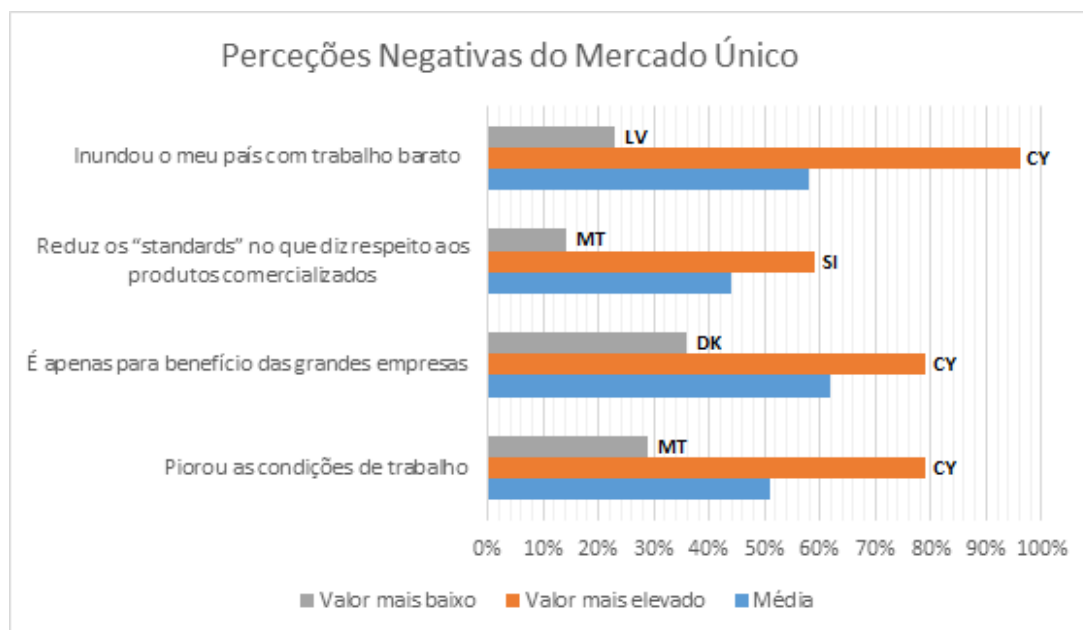
Gráfico 1: Percepções positivas do mercado único



Fonte: Elaboração própria do com base nos relatórios Single Market Governance.

Analisemos de seguida as percepções negativas dos cidadãos da União Europeia, expostas no gráfico 2. Contrariamente às percepções sobre os aspetos positivos associados ao mercado único, as percepções sobre os aspetos negativos mostram que mais de metade dos inquiridos vêem negativamente o mercado único em três dos quatro indicadores. As altas percentagens de concordância com as conotações negativas do mercado único, juntamente com as baixas percentagens respeitantes às conotações positivas, são, como já referido, denotam um grande ceticismo relativamente ao mercado único. Este ceticismo pode dificultar as políticas da União Europeia para o mercado único, pois um número significativo dos seus cidadãos entende que essa integração dos mercados lhes terá sido prejudicial, ou pelo menos terá ficado abaixo das suas expectativas. Nesse sentido, M. Monti (2010) referia-se à “fadiga” com o mercado interno que, segundo ele, caracterizou a primeira década do século XXI. No que concerne às preocupações dos cidadãos, estas são sobretudo em matéria de “informação, de aplicação e vazio legislativo” (Bastos, 2012 pp 12).

Gráfico 2: Percepções negativas do mercado único



Fonte: Elaboração própria com base nos relatórios Single Market Governance 2012.

Uma outra perspetiva oferecida sobre o estado do funcionamento mercado único pode ser obtida com base na “Consulta ao Single Market Act” (Comissão Europeia, 2011c), que engloba não apenas cidadãos, mas também empresas, sindicatos e autoridades públicas, entre outros. Esta consulta pretendia saber quais das cinquenta medidas identificadas pela Comissão como necessárias para reforçar o mercado único (identificadas no documento “Um Ato para o mercado único, Para uma economia social de mercado altamente competitiva” (Comissão Europeia, 2010), eram consideradas mais relevantes. As conclusões mais significativas estão apresentadas na tabela 1, na qual se destacam as quatro medidas consideradas como mais prioritárias (a vermelho) e aquelas que foram consideradas como tendo relevância diminuta (a verde).

Tabela 1: Medidas mais e menos importantes para os inquiridos na “Consulta ao Single Market Act”

Medida	Importância
Consultas e diálogo com a sociedade civil	1º
Inovação Social	2º
Mercado Interno dos Serviços	3º
Respeito pelos direitos sociais fundamentais	4º
Ferramentas informais de resolução de problemas	47º
Projeto de títulos europeus	48º
Registo de negócios interligados	49º
Retrospectiva Europeia	50º

Fonte: Elaboração própria com base nos dados obtidos na “Consulta ao Single Market Act” (Comissão Europeia, 2011c pp 2,3.

Nota: Os dados da “Consulta ao Single Market Act” refletem as medidas propostas no documento “Um Ato para o mercado único, Para uma economia social de mercado altamente competitiva” que posteriormente serviu de apoio ao “Single Market Act”.

Importa no contexto deste trabalho que se centra nas pequenas e médias empresas no mercado interno, assinalar que as medidas destinadas às PME’s não se encontram nem no topo das prioridades para reforçar o funcionamento do mercado único; mas não estão também nem no final da lista de ações prioritárias apontadas pelos inquiridos. Estes apontam sobretudo questões relacionadas com a dimensão social da União Europeia (sendo a exceção o mercado interno de serviços), sendo que questões mais específicas da construção do mercado único surgem como menos importantes. De facto a maior preocupação com os assuntos sociais deverá estar relacionada com a crise financeira e económica que assola a Europa e a União Europeia em particular desde 2008; os inquiridos parecem esperar que o mercado único possa ajudar a debelar essas dificuldades através de políticas de mercado de cariz social mais ativas, conhecidas na expressão inglesa por “*social market policies*”.

Capítulo II – O Acesso das PME's ao mercado único

“The internal Market is not just a big business cause.

It is crucial for dynamic and innovative SME's to test markets beyond their home turf”

Jacques Pelkmans, 2011a

1- Significado económico das Pequenas e Médias Empresas

Importa, após a análise do mercado único e dado o objetivo do presente trabalho de projeto, focarmo-nos nas pequenas e médias empresas (PME's) e no que representam em termos económicos para a União Europeia, para depois analisar o seu envolvimento no mercado único.

As pequenas e médias empresas podem dividir-se em três categorias distintas, conforme critérios pré-estabelecidos. Na categorização da União Europeia dentro das PME's encontram-se as microempresas têm menos de dez empregados e um volume de negócios ou balanço total inferior a dois milhões de euros; as pequenas empresas têm menos de cinquenta empregados e um volume de negócios ou balanço total inferior a dez milhões de euros, e por último as pequenas empresas que têm menos de 250 empregados e um volume de negócios inferior a cinquenta milhões de euros ou um balanço total inferior a quarenta e três milhões de euros (Comissão Europeia, 2014b, pp 10).

Em 2013 existiam na União Europeia, mais de 21 milhões de pequenas e médias empresas do setor não financeiro ou seja, 98,8% de todas as empresas deste setor. Estas empresas empregavam mais de 88 milhões de pessoas (66,9% do total do emprego deste tipo de empresas), tendo gerado cerca de 3,700 triliões de euros de valor acrescentado (58,1% do total do valor acrescentado gerado por estas empresas na EU28), equivalente a 28% do PIB da União Europeia (Comissão Europeia, 2014b, pp 14). Consequentemente, as grandes empresas da UE representam apenas 0,2% das empresas não financeiras, embora garantam 1/3 do emprego (33,1%), e 2/4 do valor acrescentado gerado.

Como já explicitado anteriormente, as PME's estão divididas em três categorias - micro, pequenas e médias empresas - sendo que cada uma destas categorias tem uma importância económica diferenciada. Na tabela 2 está apresentada essa diferenciação.

Tabela 2: Número de empresas e emprego por micro, pequena e média empresa

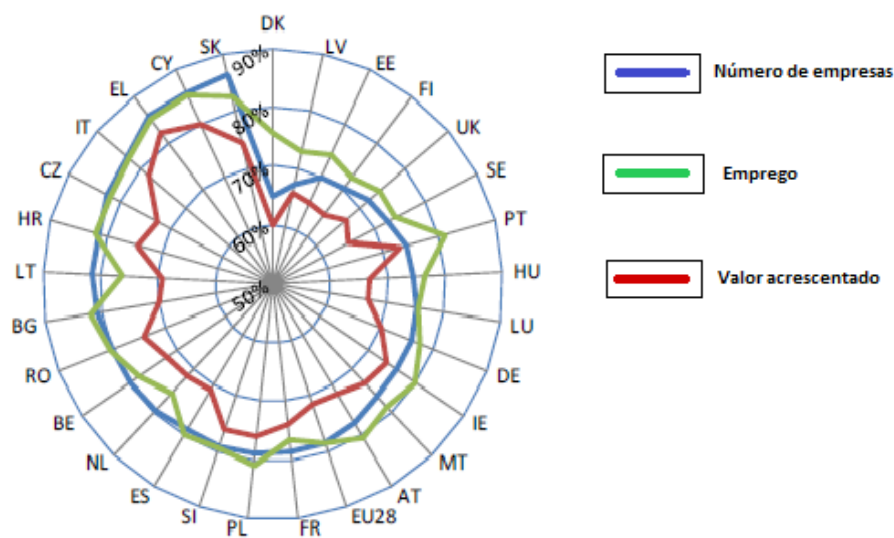
TIPO DE EMPRESA	Microempresa	Pequena empresa	Média empresa	Total das PME's
Número de empresas	19,969,338	1,378,374	223,648	21,571,360
% (do total de empresas)	92.4%	6.4%	1.0%	99.8%
Número de empregados	38,629,012	27,353,660	22,860,792	88,843,464
% (do emprego total)	29.1%	20.6%	17.2%	66.9%

Fonte: Elaboração própria com base no “Annual Report on European SMEs 2013/2014”.

No que concerne ao número de empresas, observa-se uma maioria esmagadora de microempresas (mais de 90% do total das empresas do setor não financeiro), seguidas a grande distância pelas pequenas empresas (6,4%) e pelas médias empresas, que representam apenas 1% das PME's. Em relação ao número de empregados, o contributo percentual de cada tipo de empresa é menos díspar do que no indicador anterior, apesar das microempresas terem novamente o maior número de trabalhadores e consequentemente a maior percentagem dos empregos (29,1%); a diferença para as pequenas empresas (que surgem novamente em segundo lugar) é deveras mais reduzida, sendo apenas de 8,5 pontos percentuais (ou seja as pequenas empresas representam 20,6% dos empregos); as médias empresas surgem de novo em terceiro lugar, mas bastante próximas das pequenas empresas, no seu contributo para o emprego (menos 3,4 pontos percentuais que as anteriores, ou seja 17,2%). Assim, enquanto as médias empresas apesar de representarem 1% das PME's são responsáveis por 17% do emprego, as microempresas que são 90% do total das PME's, apenas contribuem com 29% dos empregos. O valor acrescentado gerado por estes três tipos de empresas é, em contrapartida muito homogéneo, respetivamente 22% no caso das microempresas, e 18% no caso das pequenas e médias.

Quase 80% das PME's têm a sua atividade em cinco setores principais, sendo eles a “manufatura”, “a construção”, “as atividades profissionais, científicas e técnicas”, o “comércio grossista, a retalho e a reparação de veículos”, e ainda o setor do “alojamento e alimentação”. Os cinco setores têm um peso diferenciado em relação ao total das PME's nos vários estados-membros, embora o setor de comércio grossista/retalho/reparação de veículos seja o mais importante em quase todos os países. Estes cinco setores representam 71% do valor acrescentado criado pelas pequenas e médias empresas e 79% do emprego das PME's da UE28. (Comissão Europeia, 2014b, pp 15). Conforme podemos observar na figura 19, em todos os estados-membros as PME's pertencentes aos cinco setores principais, representam a larga maioria das PME's no número, no emprego e no valor acrescentado – o número de empresas é sempre superior a 65%, o emprego é pelo menos 70% e o valor acrescentado gerado é em todos os países superior a 60%.

Figura 19: Cinco principais setores das pequenas e médias empresas nos estados membros – Percentagens em relação ao total de PME's



Fonte: Annual Report on European SME's 2013/2014: A Partial and Fragile Recovery.

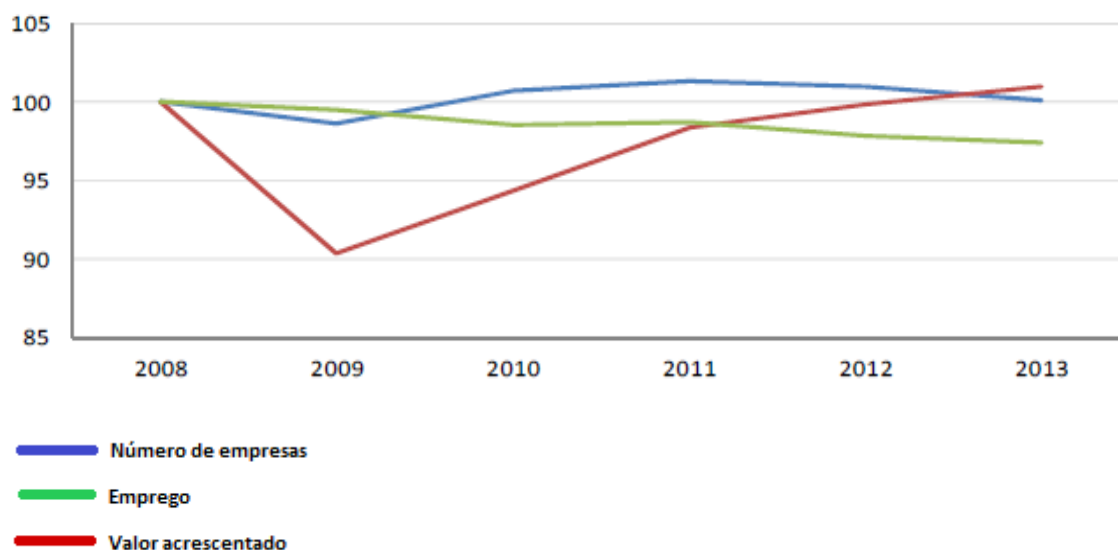
Assim, verificamos no que respeita ao número de empresas, que é na Eslováquia (SK) que se regista a percentagem mais elevada de PME's destes cinco setores, com quase 90% das empresas. Contrariamente, é na Dinamarca (DK) que se regista a menor percentagem de empresas destes setores (pouco mais de 65%). Em relação ao valor acrescentado gerado mais elevado, verificamos que a maior percentagem, um pouco

acima dos 80% se situa na Grécia (EL) e a menor novamente na Dinamarca (60%). Relativamente ao emprego, as PME's destes setores representam a maior fatia em Chipre (CY) e na Grécia (EL) e a menor percentagem na Finlândia (FI) e Letónia (LV).

No que diz respeito à evolução do desempenho das PME's, em comparação com os anos anteriores, como podemos constatar na figura 20, verificou-se um decréscimo contínuo em termos de emprego gerado desde 2008 até 2013, não tendo ainda retomado uma trajetória de crescimento. Em relação ao valor acrescentado que as pequenas e médias empresas geraram, ocorreu uma forte quebra em 2009, como consequência da crise económica que assolou a Europa, mas a partir de 2010 este valor começa a recuperar. No que alude ao número de pequenas e médias empresas, registou-se uma ligeira quebra em 2009, que contrasta com a muito acentuada quebra no seu valor acrescentado, seguida de um ligeiro aumento até 2011, ano a partir do qual ocorreram apenas muito ligeiros decréscimos até 2013. Desta forma, parece claro que as pequenas e médias empresas foram fortemente afetadas pela crise económica e financeira.

Apesar do número de empresas em 2013 estar ao nível de 2008, e o valor acrescentado estar ligeiramente acima, o emprego ainda está abaixo dos valores registados em 2008.

Figura 20: Evolução das pequenas e médias empresas de 2008 a 2013



Fonte: Annual Report on European SME's 2013/2014: A Partial and Fragile Recovery

Nota: 2008 = 100

Entre 2008 e 2010 ocorre uma quebra generalizada do emprego na União Europeia, e essa quebra fez-se sentir mais nas pequenas e médias empresas (Kok, 2011, pp 8); esta quebra mais acentuada pode ser explicada pela maior “fragilidade” e vulnerabilidade deste tipo de empresas aos efeitos da crise económico-financeira, particularmente porque não dispõem de financiamento⁹ e capital equiparáveis às grandes empresas e também pelo facto de muitas das pequenas e médias empresas se ressentirem fortemente de quebras da procura. Se tomarmos como referente um período mais longo, “entre 2002 e 2010, 85% do crescimento do emprego total foi atribuído às PME e estas tiveram uma taxa anual de crescimento do emprego mais elevada (1 %) do que as grandes empresas (0,5%)” (Kok, 2011, pp 5). Um estudo da Comissão Europeia de 2010 indicava ainda que as PME's que têm atividade no estrangeiro criavam mais emprego do que as empresas apenas com atividades no mercado nacional (Comissão Europeia, 2010b pp 70). Assim, fica comprovado o potencial das pequenas e médias empresas para a manutenção e criação de postos de trabalho e para recuperação

⁹ O financiamento das empresas por parte do sistema financeiro é um fator crucial para o bom funcionamento da economia. Contudo, com a grave crise económica e financeira que atualmente a Europa atravessa, os bancos europeus optaram por restringir o acesso ao capital por parte das empresas, sendo as pequenas e médias empresas as mais afetadas, ao mesmo tempo que são as que mais necessitam do capital bancário para realizar investimentos.

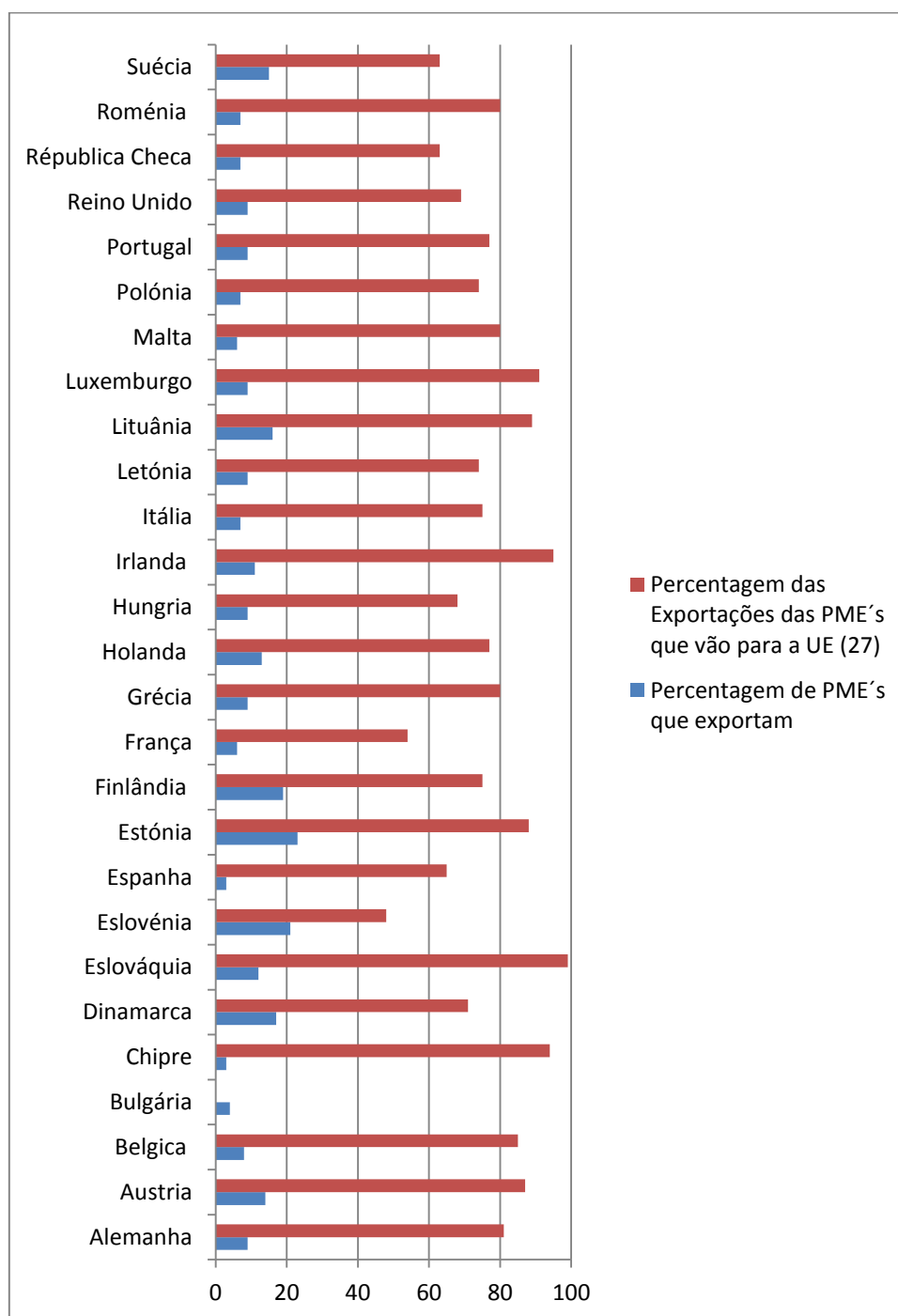
económica da UE, depois das dificuldades económicas e financeiras após a crise de 2008-2009.

2- A intensidade do comércio das PME's dentro do mercado único

A pertença a um espaço integrado como o mercado único tem implicações sobre as decisões das empresas, nomeadamente porque esta pertença facilita as atividades empresariais entre os países integrados. Estas circunstâncias de maior facilidade de entrada no mercado integrado europeu configuram uma nova oportunidade de expansão e internacionalização para as PME's, apesar da necessidade de adaptação à legislação comum, aos sistemas regulatórios, aos métodos de certificação e “standardização”, por exemplo. Assim, apesar deste novo contexto poder representar para as empresas novos desafios e riscos, o comércio dentro de um mercado integrado também cria potenciais novas oportunidades para as empresas, mesmo as de menor dimensão. Nesta medida, o enquadramento proporcionado pela integração económica pode estimular a internacionalização das PME's para a União Europeia, pois as menores barreiras ao comércio, a harmonização legislativa e o reconhecimento mútuo podem facilitar o alargamento dos seus negócios para novos mercados (Moskowitz, 2008).

Os dados sobre a importância económica das PME's na economia da União Europeia, foram pertinentes para ver em que medida as atividades destas empresas ocorrem dentro do mercado único da União Europeia, já que o presente trabalho se debruça sobre as PME's e a sua relação com o mercado interno. O gráfico 3 mostra a percentagem das exportações de bens e serviços das pequenas e médias empresas que é expedida para o mercado único.

Gráfico 3: Exportação de bens e serviços das PME's para o mercado único



Fonte: Elaboração própria com base nos relatórios “Single Market Governance” (2012).

Nota: Não há dados em termos de exportações das PME's búlgaras para a UE e a Croácia ainda não estava incluída nos relatórios utilizados para a construção do gráfico.

Podemos observar dois aspetos de elevada importância para o objetivo deste trabalho. O primeiro prende-se com a reduzidíssima percentagem de PME's que exportam bens e serviços para outros países. Por um lado porque são na grande maioria microempresas

(92%). Estas podem ter menos interesse em internacionalizar-se por não terem capacidade para exportar para mercados de outros países. As reduzidas percentagens observadas mostram que as PME's estão, regra geral, vocacionadas para suprir as necessidades dos consumidores nacionais.

O segundo aspeto relevante prende-se com a percentagem das exportações das PME's que se destinam ao mercado único. O que se verifica é que apesar da reduzida percentagem de PME's que exporta, aquelas que o fazem, dirigem a maior parte das suas exportações para outros estados membros da União Europeia preferindo assim o comércio intracomunitário. Destacam-se dois países - por um lado, a Eslováquia onde praticamente todas as exportações das PME's se destinam ao mercado único; e por outro a Eslovénia, o país com menor percentagem das suas exportações direccionadas para o mercado único, mas que apesar de tudo dirige para a União Europeia cerca de 50% das suas exportações. É digno de registo que em doze países a percentagem de exportações para o mercado interno no total as exportações das PME's dos vários países da UE é maior ou igual a 80%.

Deste modo, podemos concluir que apesar de existir um número reduzido de PME's que exportam, estas fazem-no sobretudo para o mercado único, o que indicia que, apesar das dificuldades com que ainda se defrontam, a liberdade de circulação de bens e serviços no mercado único juntamente com a proximidade geográfica, são fatores decisivos para explicar a importância para as PME's europeias das trocas intracomunitárias.

Neste âmbito, um inquérito da Comissão Europeia datado de 2009 a 9480 PME's europeias apresenta como principal conclusão que 25% PME's da UE27 exportam ou terão exportado nos três anos anteriores ao da elaboração do estudo (Comissão Europeia, 2010b pp 6 e pp 12). Se considerarmos o gráfico 3, esta percentagem poderá eventualmente parecer exagerada, mas tendo em conta que o estudo se reporta à crise e a dois anos em que esta ainda não estava no seu auge (2006-2007), parece-nos que esta percentagem será realista.

Segundo um relatório do Parlamento Europeu (European Parliament, 2012), apenas uma em quatro PME's opera no mercado único. Mas o potencial real das PME's para se internacionalizarem para o mercado único não deve ser sobrestimado, uma vez que uma

percentagem elevada destas empresas, devido às características estruturais, não está interessada em operar em mercados externos, mesmo os dos países da UE. Um número muito significativos de PME's estão fortemente ligadas e focadas nos mercados nacionais e/ou os empresários não têm como prioridade a expansão dos seus negócios para países parceiros da UE. Segundo referenciado no mesmo estudo, 25% das PME's europeias têm estado ativas no mercado único quer através do comércio, quer através do investimentos e outras formas de cooperação com parceiros estrangeiros, e em particular os fluxos de exportação destas empresas para o mercado único são a forma de internacionalização mais comum, tendo mesmo este fluxos vindo a aumentar. Há pois espaço para uma maior internacionalização das PME's europeias para o mercado único. Caso estejam interessadas, então a União Europeia e a Comissão em particular deve agir como facilitadora no acesso a esses mercados. A Comissão tem criado alguns instrumentos para essa internacionalização, como se verá mais à frente neste trabalho. De notar que à partida, a internacionalização para mercados integrados é facilitada pela integração económica e institucional desses mercados, pois as empresas podem desenvolver estratégias regionais de internacionalização, e não bilaterais, aproveitando as sinergias regulatórias de um mercado integrado.

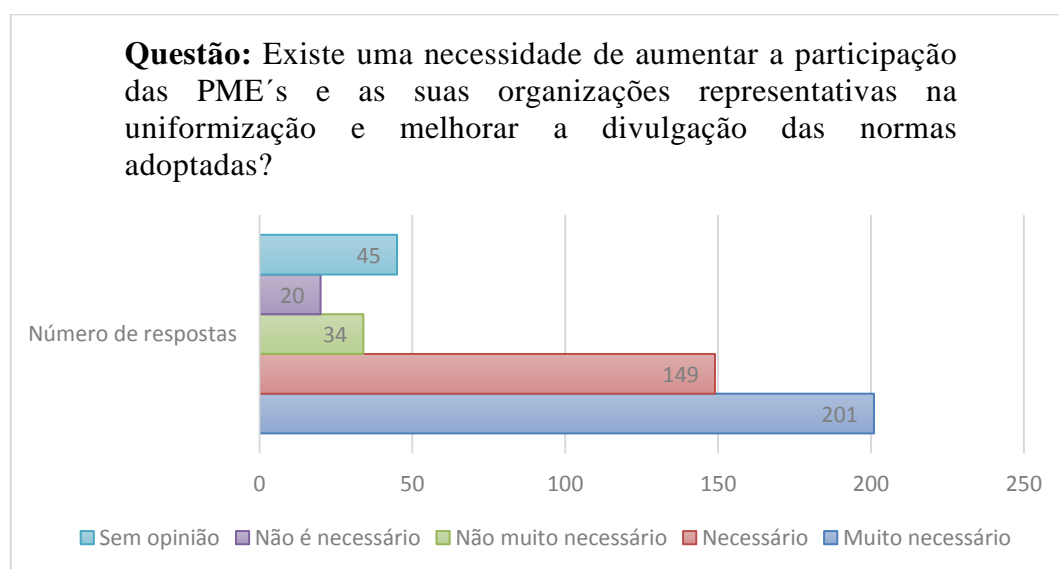
3- As dificuldades das PME's no acesso ao mercado único

Face à reduzida intensidade das trocas intracomunitárias das PME's, importa identificar quais as principais dificuldades com que se deparam no acesso ao mercado europeu. As PME's foram alvo de uma Consulta pública no ano de cujos resultados seriam publicados nesse mesmo ano e que contou com respostas de empresas, cidadãos, organizações com fins não lucrativos e autoridades nacionais num total de quatrocentos e noventa e nove (499) inquiridos. Os participantes eram na sua maioria empresas, seguidos das associações comerciais, surgindo em terceiro lugar os cidadãos. O maior número de participantes era proveniente da França, seguida da Alemanha, Reino-Unido e Itália (Comissão Europeia, 2008b pp 1). De acordo com esta consulta os inquiridos apontam como principais problemas das atividades das PME's os encargos administrativos, seguidos do acesso ao financiamento e os impostos; por outro lado, consideram como problemas menos importantes o acesso à informação, a instabilidade na economia mundial/preços da energia e a definição do conceito de PME's (Comissão Europeia, 2008b pp 2). No que respeita à melhoria do aproveitamento do acesso ao mercado único por parte das PME's, foram colocadas três questões específicas, cujas

respostas são apresentadas nos gráficos seguintes. A primeira pergunta dizia respeito à participação das PME's no processo de criação e divulgação da legislação do mercado interno para que estas empresas aproveitem melhor as potencialidades do mercado único (gráfico 4), e as duas outras perguntas diziam ambas respeito ao acesso por parte das PME's aos contratos públicos no mercado interno, estando os resultados representados nos gráficos 5 e 6.

Como podemos observar no gráfico 4, existe uma grande maioria dos inquiridos (77,95%) que defende que as pequenas e médias empresas necessitam ter um papel ativo na uniformização das regras europeias e também na divulgação dessas mesmas normas, de modo a proporcionar às PME's mais e melhor informação que lhes facilite as transações intracomunitárias e que evite que sejam prejudicadas no acesso ao mercado único. Por outro lado, existe ainda um número relativamente significativo de intervenientes que considera não ser necessária intervenção nesta área (12,02%) ou que não tem opinião (10,02%), e que poderá ser explicado por desconhecimento das potencialidades que o mercado único tem para as PME's ou devido à perceção de que outros fatores são mais importantes para ajudar as PME's a nele operarem.

Gráfico 4: Participação das PME's na uniformização e divulgação de normas europeias



Fonte: Elaboração própria com base nas “Estatísticas da Consulta ao Small Business Act” pp 6.

Nota: Não responderam a esta questão 50 intervenientes.

As PME's podem de facto beneficiar da remoção de barreiras regulatórias nacionais e da sua substituição por legislação comum através da harmonização regulatória. Como refere um estudo do Royal Institute of International Affairs (2003, pp 3) são necessárias regras uniformes que tenham em consideração as opiniões e sensibilidades dos empresários, e como sublinha o estudo, são sobretudo cruciais as visões das pequenas e médias empresas. Sem harmonização as empresas exportadoras teriam de incorrer em custos fixos de cumprimento dos requisitos regulatórios de cada país de destino das suas vendas; estes custos iniciais podem constituir uma barreira proibitiva para as PME's entrarem nos mercados europeus de expedição dos seus produtos. Com diferentes legislações nacionais em vigor, os esforços das empresas para observância dessas diferentes legislações se quiserem operar no mercado único são muito elevados. Na produção para cada país as empresas têm custos fixos que não podem ser disseminados em produção de larga escala exportável para o mercado único. Como refere Smeets (2010) as barreiras institucionais que decorrem de diferentes requisitos regulatórios nacionais funcionam como custos fixos de exportação que as empresas têm de ultrapassar no comércio intracomunitário para conseguirem operar com sucesso em múltiplos mercados.

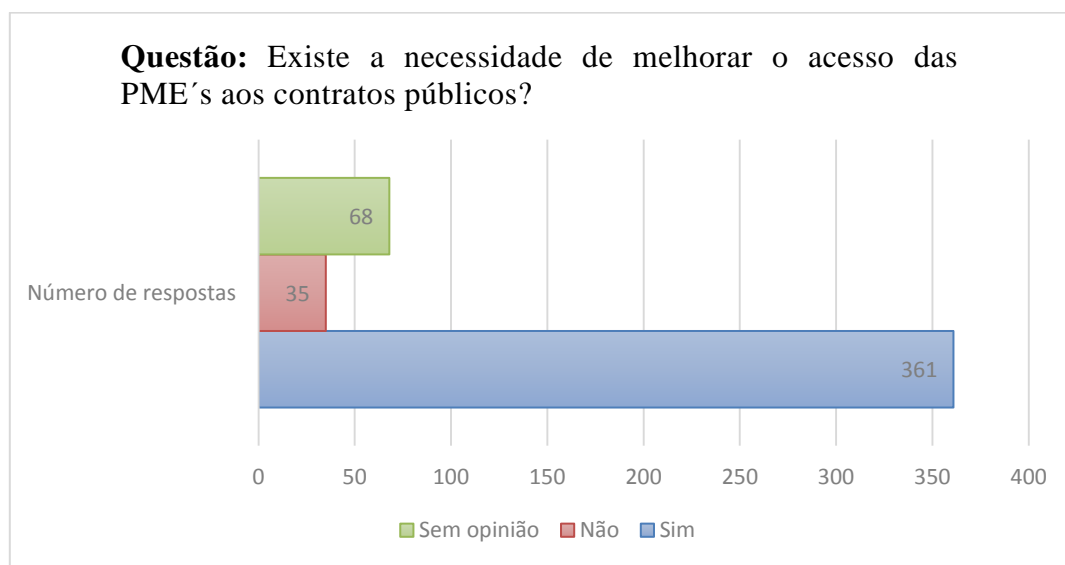
Diferentes regulamentações nacionais entre países constituem, assim, uma barreira ao comércio intracomunitário e restringem a possibilidade de aproveitamento de economias de escala, pois mesmo dentro do mercado único, as PME's têm de cumprir diferentes regulamentações. Um estudo de Kox e Lejour (2005) mostra que os custos de entrada ligados à necessidade de cumprir diferentes regulamentações nacionais cada vez que uma empresa quer expandir-se para outro mercado da UE são muito elevados e que se se reduzisse esta heterogeneidade regulatória no setor dos serviços, o comércio intracomunitário neste setor - que como se referiu no capítulo anterior ainda é reduzido por comparação com o comércio de bens - poderia aumentar entre 30% e 60%. Para além dos maiores custos de produção associados, existem ainda custos legais e outros custos de assistência para clarificação de procedimentos, levando a que estes custos sejam, sobretudo para as PME's, dissuasores de negócios noutros estados membros (European Parliament, 2014, p. 41). Estas empresas raramente têm a capacidade de, por si próprias, tratarem e se adaptarem a estes procedimentos administrativos e legais, tendo de contratar especialistas, o que torna a exportação excessivamente onerosa.

Se o quadro regulatório for o mesmo e se as empresas puderem dar o seu contributo na sua formulação, então poderão fazer um esforço único de cumprimento das normas harmonizadas e assim conter custos. Este contributo das empresas no processo de substituição de legislação nacional por legislação comum, que seja compreensível para todos os operadores económicos, é fulcral para as PME's. Acresce que elas têm interesse, adicionalmente, em que essa legislação não seja excessiva, seja bem desenhada e simples, e se mantenha estável ao longo do tempo de forma a não se tornar numa nova sobrecarga para as empresas decorrente da dificuldade na sua aplicação e de alterações frequentes.

Uma vez suportado este custo fixo, tal permite às empresas aproveitar economias de escala pela sua expansão para outros países da UE (European Parliament, 2014, pp 41). Assim, são os setores em que existem muitas PME's onde mais custos poderão ser reduzidos se no mercado único europeu existirem regras harmonizadas, tais como regulamentações técnicas e as regulamentações de qualidade dos produtos, as regulamentações de saúde e segurança ou as regulamentações ambientais. É o caso, por exemplo do setor de dispositivos médicos e materiais de construção, que são caracterizados por terem uma relativamente grande proporção de PME's que exportam para fora dos seus mercados nacionais. As iniciativas de uniformização regulatória podem promover a liberdade de circulação de bens e serviços no mercado interno, podem incentivar as PME's a entrar em novos mercados europeus e a internacionalizar-se, e a desenvolver novos negócios noutros estados membros.

A segunda questão colocada no inquérito refere-se à melhoria do acesso aos contratos públicos por parte das PME's e que é considerada uma necessidade por uma larga maioria dos inquiridos (77,80%), (gráfico 5). O acesso aos contratos públicos é visto como uma oportunidade para a expansão das PME's no mercado único uma vez que se este acesso fosse facilitado, poderiam concorrer a esses concursos em toda a União Europeia. Os inquiridos que referem que não há necessidade de melhorar o acesso das PME's aos contratos públicos são em número residual (7,5%), embora haja um número mais significativo de inquiridos que não tem opinião (14,65%) e que juntos tenham alguma preponderância.

Gráfico 5: Necessidade de melhorar o acesso das PME's aos contratos públicos

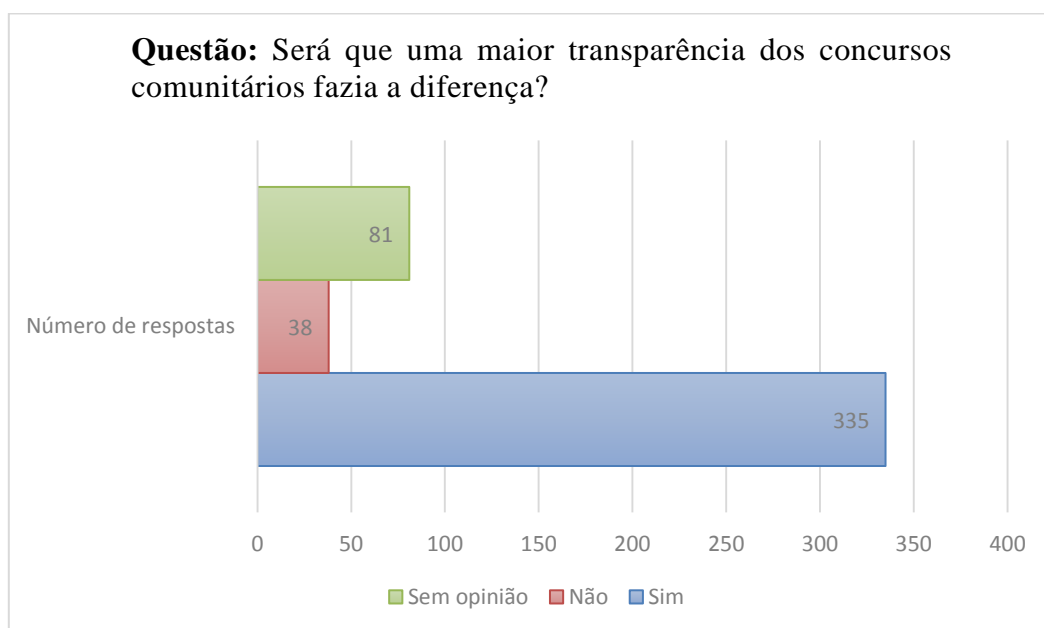


Fonte: Elaboração própria com base nas “Estatísticas da Consulta ao Small Business Act” pp 7.

Nota: Não responderam a esta questão 35 intervenientes.

Para melhorar o acesso aos contratos públicos a maioria das entidades inquiridas (73,78%) consideram que uma maior transparência nos concursos comunitários é crucial para impulsionar as atividades das PME's no mercado único (gráfico 6). Aos inquiridos é perguntado: “Será que uma maior transparência dos concursos comunitários fazia a diferença por exemplo, através da divulgação voluntária de um banco de dados com oportunidades de contratos, centrais de bases de dados nos Estados-Membros ou de um uso mais amplo de plataformas eletrónicas?”. Sobre esta questão é de destacar o número também relativamente elevado de inquiridos sem opinião (17,84%), podendo tal indiciar algum desconhecimento em relação às potencialidades das compras governamentais para as atividades das empresas, ou desinteresse por este tipo de negócios, que poderão ser de grande envergadura para empresas de pequena e média dimensão.

Gráfico 6: Maior transparência nos concursos comunitários e as PME's



Fonte: Elaboração própria com base nas “Estatísticas da Consulta ao Small Business Act” pp 7.

Nota: Não responderam a esta questão 45 intervenientes.

Na verdade, para otimizar o funcionamento do mercado interno é fundamental abrir os contratos públicos à concorrência dos outros estados membros, de acordo com o princípio da concorrência e da transparência. As PME's são uma fonte fundamental para um mercado interno com maior concorrência – representam mais de 99% de todas as empresas da UE - devendo por isso ter acesso aos contratos públicos, para que mercado interno seja verdadeiramente concorrencial. Ao facilitar o seu acesso às oportunidades de contratação pública, a UE contribui para que as PME's se tornem mais competitivas, contribuindo, assim também, para uma maior competitividade da economia europeia.

O mais fácil acesso das PME's aos contratos públicos é uma condição chave para assegurar uma concorrência imparcial e justa no mercado interno, e para dar a todas as empresas oportunidades de participação e possibilidades de sucesso nos mercados de concursos públicos. É de notar que as PME's são consideradas como as empresas que mais barreiras têm que enfrentar quando pretendem aceder a estes contratos. Vários estudos têm evidenciado que as PME's nem sempre estão cientes das oportunidades oferecidas pelos contratos públicos no mercado único, mas quando pretendem participar neste mercado enfrentam múltiplas barreiras (Comissão Europeia, 2011d): têm dificuldades de acesso à informação e dificuldades de compreensão dos documentos, e

não têm capacidades técnicas e de recursos humanos especializados em contratos públicos.

De notar também que, por vezes, os contratos envolvem custos desproporcionados, e outras vezes são de volume demasiado elevado para as capacidades de resposta das PME's, fatores que contribuem para excluí-las deste mercado interno de contratos públicos. Porque o período de aceitação de propostas é muitas vezes curto, as PME's não têm também condições para estabelecerem relações colaborativas com outras empresas para poderem criar dimensão e sinergias que lhes permitam entrar nesse mercado. Dados estes condicionalismos, as PME's dão prioridade à simplificação dos procedimentos de forma a reduzir a carga burocrática, à disponibilização de informação de forma a assegurar maior transparência no funcionamento deste mercado e à necessidade de apoios específicos para as PME's a ele poderem aceder.

No cômputo geral, as respostas dos inquiridos às três questões sobre o mercado único denotam claramente a necessidade de proceder à tomada de medidas que facilitem o acesso das PME's ao mercado único. Estes resultados estão em linha com a reduzida percentagem de pequenas e médias empresas que mantêm relações comerciais com outros estados-membros da UE, importando assim que exista uma política mais ativa da União Europeia para facilitar o acesso destas empresas ao mercado único.

Em conclusão, estes fatores e dificuldades explicam por que razão as PME's têm ainda uma forte propensão para realizarem os seus negócios dentro dos respetivos mercados nacionais e não em mercados externos - um fenómeno que é conhecido na literatura como "*home bias*". Para as PME's, em particular, as "fronteiras nacionais ainda contam" nos mercados de bens e serviços, e embora haja diferenças entre países da UE o "*home bias*" tem persistido ao longo dos anos (Balta e Delgado 2009). O "*home bias*" das PME's, juntamente com o desconhecimento ou desinteresse por parte deste tipo de empresas em relação às potencialidades do mercado único para o desenvolvimento das suas atividades pode, por seu turno, explicar por que razões num inquérito recentemente realizado apenas 12% das PME's inquiridas considerassem que o acesso ao mercado interno era um dos seus principais desafios (Comissão Europeia, 2014b pp 29).

4- A importância das PME's nas políticas para reforçar o mercado interno: diversidade de perceções dos "*stakeholders*"

Para avaliar a importância que é atribuída às PME's no reforço do mercado interno analisamos os resultados da consulta pública da Comissão Europeia sobre o Ato para o mercado único, uma iniciativa para relançar o funcionamento do mercado interno e assim aumentar a competitividade da economia europeia. Os cidadãos, autoridades públicas, empresas, organizações não-governamentais, federações da indústria, sindicatos, associações de consumidores, “*think tanks*” e ainda outras organizações foram chamados a pronunciar-se sobre qual a importância que atribuíam às 50 medidas propostas no documento “Um Ato para o mercado único, Para uma economia social de mercado altamente competitiva”. Na consulta foram indicados apenas dois aspetos referentes às atividades das PME's no mercado único – um relativo às suas necessidades de financiamento e outro à necessidade de rever o Small Business Act uma iniciativa da Comissão Europeia para estimular o crescimento das atividades das PME's. A importância destas duas dimensões para os diferentes atores e agentes económicos inquiridos encontra-se na tabela 3.

Tabela 3: Importância das questões relacionadas com as PME's no documento “Um Ato para o mercado único, Para uma economia social de mercado altamente competitiva”

Inquirido	Posição das duas questões relativas às PME's	
	Financiamento das PME's	Review of the Small Business Act
Cidadãos	25º	42º
Autoridades públicas	11º	17º
Sindicatos	10º	24º
Federações da Indústria	5º	9º
Empresas	1º	25º
Associações de Consumidores	18º	29º
Organizações Não governamentais	9º	12º
“Think Tanks”	4º	13º
Outros	5º	7º

Fonte: Elaboração própria com base nos resultados da “Consulta ao Single Market Act” (Comissão Europeia, 2011c pp 6,7, 10, 18, 22, 26, 30, 31, 34, 38, 42).

Nota: Os dados da “Consulta ao Single Market Act” refletem as medidas propostas no documento “Um Ato para o mercado único, Para uma economia social de mercado altamente competitiva”, que serviu de suporte à elaboração do “Single Market Act”.

Conforme podemos observar, as posições dos grupos inquiridos em relação às questões relacionadas com as PME's são significativamente diferentes, influenciadas pelos seus respetivos interesses e prioridades relativamente ao funcionamento do mercado único.

Ainda assim, o financiamento das PME's surge para quase todos os grupos no top 15 de prioridades, tendo mesmo uma maioria de respostas no top 10, denotando a importância desta problemática no funcionamento do mercado único. Como seria expectável, para as empresas inquiridas esta é mesmo a mais importante prioridade para melhorar o funcionamento do mercado único. Já no que respeita à “Review of the Small Business Act”, os inquiridos são de opinião que esta não é uma prioridade imediata, visto estar no top 10 de apenas dois grupos de inquiridos e considerando o top 15 surge apenas três vezes, situando-se em prioridades tão variadas como a 9ª para as federações de indústrias e apenas 42ª para os cidadãos. Mesmo para as empresas, a questão da Review of the SBA aparece apenas a meio da sua ordenação de prioridades para reforçar o mercado interno (25º lugar). Este resultado parece sugerir que as empresas não têm grandes expectativas sobre as iniciativas da Comissão dirigidas às PME's no âmbito do reforço do mercado interno, estando mais preocupadas com iniciativas e propostas com

consequências mais imediatas, como são as relativas às possibilidades de financiamento.

Em suma, a consulta sobre o mercado interno não denota que as iniciativas para resolver os problemas e preocupações das PME's estejam no topo das prioridades para o relançamento do mercado único, uma vez que, mesmo com apenas duas ações relacionadas com as pequenas e médias empresas apenas um grupo de inquiridos – as empresas – coloca uma dessas ações como uma prioridade.

5- Sinergias entre as políticas para o mercado único e para as PME's

5.1 Os grandes eixos de ação

A União Europeia tem, ao longo dos anos, vindo a procurar sistematicamente diversas soluções para fortalecer o mercado único, e para reforçar as potencialidades das PME's. Nesse sentido, os documentos Ato Para o mercado único, mais conhecido na expressão inglesa Single Market Act e pela sigla SMA I, e o documento que lhe sucede, o Ato para o mercado único II ou SMA II, em conjunto com o Small Business Act (SBA) e o documento Review of the Small Business Act (RSBA) são representativos desses esforços. Neste ponto procuramos avaliar em que medida existem sinergias nos grandes eixos de ação dos documentos entre as políticas de reforço do mercado interno pela via do contributo das PME's e o reforço das atividades das PME's que visam a sua melhor inserção no mercado único.

Parece-nos importante, antes de avançar para uma análise dos cruzamentos das políticas em estudo, realizar um levantamento das políticas que a União Europeia propõe, nos seus grandes eixos, quer para o mercado único, quer para as PME's.

Pode-se, desta forma, verificar posteriormente o grau de importância que é atribuído às PME's nas políticas direcionadas para o mercado único e a importância que é atribuída ao mercado único nas políticas direcionadas às PME's. No âmbito da revitalização do mercado interno, a cargo da Comissão Europeia, foi lançado em 2011 o documento Ato para o mercado único (SMA I), que expunha doze medidas importantes para o relançamento do mercado interno. O Ato para o mercado único II (SMA II) baseou-se no Ato para o mercado único e procurava melhorar as políticas de mercado da União

Europeia. Assim, nestes documentos direccionados para o mercado único, constam como eixos principais de ação os referenciados na tabela 4.

Tabela 4: Políticas dos documentos “Single Market Act I e II”

Eixos de Acção	Documento
Acesso ao financiamento para as PME's	SMA I e SMA II
Mobilidade Cidadãos/Empresas	SMA I e SMA II
Direitos de propriedade intelectual	SMA I
Consumidores, agentes do mercado único	SMA I e SMA II
Serviços	SMA I e SMA II
Redes	SMA I e SMA II
Mercado único/Economia digital	SMA I e SMA II
Empreendedorismo social	SMA I e SMA II
Fiscalidade	SMA I
Coesão social	SMA I e SMA II
Quadro normativo das empresas	SMA I e SMA II
Contratos públicos	SMA I e SMA II
Transportes/Energia	SMA II

Fonte: Elaboração própria com base em pesquisa nos documentos “Single Market Act I e II”.

A maioria dos eixos de ação está presente nos dois documentos sendo dois referidos exclusivamente no SMA I e um no SMA II. Diretamente dizendo respeito ao contributo das PME's para o mercado único apenas existe um eixo de ação.

No que diz respeito às ações especificamente direccionadas para as PME's, em 2008 a Comissão Europeia elaborou o documento Small Business Act (SBA), de forma a responder aos problemas e anseios desta empresas e preparar o seu futuro, fazendo uma abordagem transversal a diversas áreas de interesse para estas empresas de menor dimensão. Posteriormente, em 2011, foi efetuada a Review of the Small Business Act, com o objetivo de compreender se as medidas do Small Business Act estariam a ser cumpridas e onde seria necessário introduzir melhorias. Assim, as políticas direccionadas para as PME's centram-se nos principais eixos de ação que se encontram explicitados

da tabela 5. Na “Review of the Small Business Act” consta uma revisão das medidas do Small Business Act apenas com algumas alterações, pelo que os eixos de acção são comuns aos dois documentos (SBA e RSBA). De notar é o facto de apenas um eixo de acção se relacionar com o mercado único. Em termos de referências ao mercado único na “Review of the Small Business Act”, elas serão aclaradas no ponto 5.2 do presente trabalho.

Tabela 5: Políticas dos documentos “Small Business Act” e “Review of the Small Business Act”

Eixo de Acção	Documento
Empreendedorismo	SBA/ RSBA
Segunda Oportunidade para empresários	SBA/ RSBA
Princípio “ <i>Think Small First</i> ”	SBA/ RSBA
Administrações Públicas e PME’s	SBA/ RSBA
Contratos públicos e políticas estatais mais adequadas para as PME’s	SBA/ RSBA
Acesso ao financiamento	SBA/ RSBA
Melhor aproveitamento das oportunidades do mercado único	SBA/ RSBA
Qualificações e Inovação	SBA/ RSBA
Desafios Ambientais	SBA/ RSBA
Crescimento dos mercados	SBA/ RSBA

Fonte: Elaboração própria com base nos documentos “Small Business Act e Review of the Small Business Act”.

Conforme podemos verificar, quer no que respeita às políticas para o mercado único, quer no que respeita às políticas direccionadas para as PME’s, existem poucas referências explícitas nos eixos de acção, quer às PME’s no primeiro caso, quer ao mercado único no segundo. Este facto não invalida a presença de referências cruzadas dentro vários dos eixos principais, conforme poderemos verificar no ponto 5.2. Os eixos de acção são meramente indicativos, podendo existir medidas mais concretas em termos de políticas europeias dentro de cada um dos eixos. Assim, a análise da presença de referências às PME’s nos documentos direccionados ao mercado único e a presença de referências ao mercado único nos documentos direccionados para as PME’s pode realizar-se. A primeira analisando as referências implícitas encontradas por eixo de

acção, conforme realizado neste ponto 5.1 e a segunda, possivelmente mais abrangente a que será realizada no ponto 5.2, em que referenciamos os conteúdos comuns aos quatro documentos, independentemente do eixo de acção em que se encontrem.

5.2 Análise detalhada das interseções das iniciativas e prioridades das duas políticas

Neste ponto fazemos uma análise comparativa de como as políticas da Comissão para as PME's e as políticas relativas ao mercado interno se entrecruzam, a partir de uma análise detalhada e cruzada dos quatro documentos de referência sobre estas duas dimensões da intervenção da EU – mercado único e PME's. Analisamos por um lado as referências no SMA I e no SMA II às PME's, e de seguida as referências no SBA e na Review ao SBA à importância do acesso ao mercado único pelas PME's. Assim, de forma a explicar as principais evidências encontradas na análise da política para o mercado único com impacto para as PME's e da política para as pequenas e médias empresas que visam a sua melhor integração no mercado único, apresentamos o levantamento de referências às PME's nos documentos sobre o mercado único (i) e o levantamento de referências ao mercado único nos documentos sobre as PME's (ii), para procurar verificar se existem sinergias na implementação das duas políticas.

(i) As PME's no Single Market Act I e Single Market Act II

No que respeita ao “Ato para o mercado único I - Doze alavancas para estimular o crescimento e reforçar a confiança mútua - Juntos para um novo crescimento”, existem diversas medidas que, de várias formas, se destinam a beneficiar o envolvimento das PME's no mercado único. Fazemos a sua análise nos pontos seguintes.

1. De forma específica e objetiva encontramos explicitada a importância do financiamento das PME's, sendo referida a necessidade dos fundos de capital de risco se estabelecerem noutros estados membros “sem entraves ou requisitos adicionais” de forma a combater a escassez de crédito bancário provocada pela crise financeira, e desta forma financiar as PME's. O financiamento das PME's para fazerem face às dificuldades que enfrentavam devido à crise económica e financeira é crucial, uma vez que a “dificuldade de acesso ao financiamento é um dos principais obstáculos que impedem as PME de lançar novos produtos, reforçar as suas infraestruturas e empregar mais trabalhadores” (ponto 2.1 do SMA I – Financiamento para as PME's).

2. É também salientada a importância do alargamento da normalização legislativa europeia aos setores dos serviços e a necessidade das PME's intervirem neste processo de "normalização" ¹⁰ destinado a implementar as mesmas regras em todos os estados membros no que diz respeito à circulação de mercadorias e prestação de serviços. A normalização da legislação pode beneficiar as PME's na medida em que os entraves técnicos e legislativos ao comércio transfronteiras de bens e serviços diminuirão (ponto 2.5 do SMA I- Serviços).
3. No que concerne à fiscalidade o objetivo é a uniformização do cálculo da matéria coletável do imposto sobre as sociedades em todos os estados membros, evitando assim as diferenças de pagamento de impostos para as empresas que operam em mais do que um estado membro. Com esta medida, "estima-se em 67 % a redução dos custos administrativos fiscais que pesam sobre as PME" (ponto 2.9- Fiscalidade).
4. Ainda em matéria de fiscalidade também se sugere que o IVA deve ter um "regime aplicável às transações transfronteiras" de modo a "assegurar toda a cadeia comercial em especial para as PME's", contribuindo assim para a uniformização dos impostos e reduzindo custos às PME's (ponto 2.9 - Fiscalidade).
5. O quadro normativo contabilístico das empresas é também considerado importante para as PME's, e salienta-se especificamente que a redução dos encargos administrativos e a simplificação das normas de contabilidade representaria "1500 milhões de euros por ano em poupança para 1,1 milhões de pequenas empresas" e "5200 milhões de euros por ano em poupança para 5,9 milhões de microempresas". Esta poupança é alcançada através da substituição das regras nacionais por regras harmonizadas no quadro do mercado interno (ponto 2.11- Quadro normativo das empresas).
6. Por último, o maior contributo das PME's para o reforço do mercado único seria conseguido com o seu melhor acesso aos contratos públicos. A legislação relativa a estes contratos visa "proporcionar procedimentos mais simples e mais flexíveis para as entidades adjudicantes e garantir um acesso mais fácil às empresas, nomeadamente às PME", uma vez que, presentemente, os contratos atribuídos a

¹⁰ Trata-se aqui de harmonização legislativa e não do princípio do reconhecimento mútuo, que se destina a reconhecer produtos de outros países, mesmo que tenham sido produzidos com regras diferentes das do estado membro em questão

empresas de outro estado membro em concursos públicos ainda são em percentagem reduzida, visando esta medida aumentar a integração das PME's no mercado europeu, principalmente nas áreas dos bens, serviços e obras. (ponto 2.12- Contratos Públicos).

No que concerne ao “Ato para o mercado único II - Juntos para um novo crescimento”, verificamos que existem menos referências às pequenas e médias empresas entre as medidas e iniciativas para revitalizar o mercado único do que no documento que o antecede. Ainda assim, existem neste documento as seguintes referências e preocupações com as PME's como facilitadoras da promoção dos objetivos do mercado interno;

1. A necessidade de “fomentar o investimento a longo prazo na economia real, promovendo o acesso a fundos de investimento de longo prazo”, promovendo mais e melhor financiamento para as PME's, em particular através de fundos comunitários. (ação chave nº6 Acesso ao financiamento).
2. Já no que diz respeito ao quadro normativo das empresas, pretende-se neste documento que estabelece as políticas para o mercado interno, “modernizar o quadro normativo da UE em matéria de insolvência para permitir a sobrevivência das empresas e oferecer uma segunda oportunidade aos empresários”. (acção chave nº7 Quadro normativo das empresas).
3. Em matéria de fiscalidade, o mercado único pode contribuir para o desempenho das PME's, se se harmonizarem os procedimentos em matéria de cobrança do IVA pois os atuais diferentes procedimentos são uma barreira às PME's que pretendam operar noutro estado membro, (acção-chave nº7 Quadro normativo das empresas).
4. Finalmente este documento destinado a reforçar o mercado interno considera que as práticas comerciais desleais que persistem no mercado europeu são “particularmente prejudiciais para as PME” (acção chave nº8, Serviços).

(ii) O mercado único no Small Business Act e na Review of the Small Business Act

Os documentos oficiais elaborados com o objetivo de promover políticas de crescimento e melhor desempenho das pequenas e médias empresas denotam, por seu turno, a importância que o mercado único tem para estas empresas. No Small Business Act ficam estipuladas as iniciativas referenciadas abaixo.

1. Atende-se particularmente à importância do financiamento das PME's - considerado um dos principais problemas das pequenas e médias empresas - e que a Comissão considera que tem forte impacto na possibilidade de estas empresas aproveitarem oportunidades de negócio no mercado único. Segundo a Comissão, se os fundos de capital puderem operar em vários estados membros sem restrições, tal será fundamental para promover a expansão das PME's no espaço europeu. (ponto VI - Financiamento).
2. Um aspeto significativamente importante na política para as PME's presente no "Small Business Act", e que é destinado a facilitar o acesso ao mercado único a estas empresas, refere-se à normalização legislativa. Considera a Comissão que para incentivar o aproveitamento das oportunidades do mercado interno por parte das PME's, a substituição das diferentes regulamentações dos estados membros por regras uniformes a todo o mercado interno é crucial (ponto VII – Aproveitar as oportunidades oferecidas pelo mercado único).
3. Também o combate a práticas comerciais injustas levado a cabo pela iniciativa para a promoção do envolvimento internacional das PME's - European Enterprise Network, e pelas autoridades oficiais europeias é salientada como podendo ter forte impacto positivo no envolvimento das PME's no mercado europeu (ponto VII – Aproveitar as oportunidades oferecidas pelo mercado único).

A "Review of the Small Business Act para a Europa" (2011) retoma algumas das preocupações da Comissão com a participação das PME's no mercado único já expressas no SBA, mas aponta algumas iniciativas não referenciadas no documento anterior.

1. Acentua que os estados membros devem evitar o excesso de regulamentação nacional, focando assim a prioridade na normalização da legislação do mercado interno para as PME's. (ponto 3.1 – Princípio Think Small First).
2. Insiste na dimensão do financiamento das PME's, reforçando a necessidade de um mercado único de fundos de capital de risco de forma a poder criar-se um maior e mais eficaz financiamento às PME's europeias. (ponto 3.2 – Financiamento das PME's).
3. A adoção de medidas direcionadas às PME's para facilitar o seu acesso aos contratos públicos, e promover a possibilidade de concorrerem a oportunidades

- de negócio nos diferentes estados membros, é outra das prioridades que encontramos reiteradas neste documento. (ponto 3.3.1 – Tirar o melhor partido do mercado interno).
4. A importância da cobrança de dívidas transfronteiras, referida neste documento pela primeira vez, é identificada como fator que dificulta a participação das PME's no mercado único. (Ponto 3.3.1 – Tirar o melhor partido do mercado interno).
 5. São ainda consideradas como iniciativas a tomar, aquelas que dizem respeito à melhoria do acesso das PME's ao mercado único através da internet. (ponto 3.3.1 - Tirar o melhor partido do mercado interno).
 6. Medidas para a criação de um espaço único de pagamentos em euros, são percecionadas como tendo particular interesse para atividades das PME's no mercado europeu (ponto 3.3.1 – Tirar o melhor partido do mercado interno).
 7. A “realização de pagamentos transfronteiras é ainda tida como dispendiosa e complexa”, sendo que a maior parte das dívidas transfronteira permanecem por cobrar, prejudicando o bom funcionamento do mercado único (ponto 3.3.1 – Tirar o melhor partido do mercado interno).
 8. O documento considera ainda que as PME's são também prejudicadas por “práticas anti concorrenciais, por exemplo, cartéis ou abuso de posição dominante” por parte das empresas de maior dimensão, o que dificulta ainda mais a sua expansão no mercado único. (ponto 3.3.1 – Tirar o melhor partido do mercado interno).

Com base na análise aos quatro documentos enquadradores das políticas para o mercado e da política para as PME's, fazemos na tabela 6 o cruzamento das preocupações do mercado interno relativamente às PME's e das prioridades que a política para as PME's atribuem ao acesso ao mercado único. Ou seja, fazemos uma súmula das referências às PME's nos documentos relativos ao mercado único e das referências ao mercado único nos documentos relativos às PME's que acabamos de detalhar.

Do cruzamento dos resultados, verifica-se que o financiamento é a matéria mais relevante, pois é referida nos quatro documentos dos dois quadrantes da atuação da UE em análise (as PME's e o MI). A necessidade de normalização legislativa é entendida

como ação prioritária no quadro das políticas para as PME's, mas no quadro das políticas do mercado interno, no qual é referida apenas no SMA I. As questões de fiscalidade e do quadro normativo das empresas não constam das políticas para as PME's mas são consideradas importantes no quadro da construção do mercado interno. Ações em matéria de contratos públicos e medidas relativas a práticas desleais têm prioridade relativa, pois só são referidos num dos documentos enquadradores do mercado interno e num dos documentos de política para as PME's. Melhorias ao nível do comércio eletrónico e do pagamento transfronteiras/espço único de pagamentos são aspetos menos valorizados, sendo apenas referidos num dos documentos, nomeadamente na Review of the Small Business Act.

De seguida apresentamos o quadro resumo de análise da interseção das duas políticas (tabela 6):

Tabela 6: Quadro resumo das políticas do mercado único e políticas para as PME's

Medidas	Políticas do Mercado Interno		Políticas para as Pequenas e Médias Empresas	
	Single Market Act I	Single Market Act II	Small Business Act	Review of the Small Business Act
Financiamento	X	X	X	X
Normalização regulatória	X		X	X
Fiscalidade	X	X		
Quadro normativo das empresas	X	X		
Contratos Públicos	X			X
Práticas desleais		X	X	
Pagamentos transfronteira				X
Comércio Eletrónico				X

Fonte: Elaboração própria com base na pesquisa nos documentos “Single Market Act I”, “Single Market Act II”, “Small Business Act” e “Review of the Small Business Act”.

Em conclusão, cruzando a análise das políticas da União Europeia para o mercado único e das políticas europeias dirigidas às PME's, verificamos que as estratégias e prioridades comuns a ambas as políticas comunitárias são quatro matérias relativas ao financiamento das empresas à uniformização regulatória, ao combate às práticas

desleais e aos contratos públicos, pois estão assinaladas nos dois quadrantes (políticas para o mercado único e políticas para as PME's), embora nem sempre nos quatro documentos. Estes são os aspetos em que existem sinergias entre as duas políticas (para as PME's e para o mercado único). Pode assim dizer-se que no quadro das políticas europeias em análise estas são as principais prioridades comuns da intervenção comunitária. Tal significa que apesar de existirem políticas e iniciativas vocacionadas quer para o mercado único quer para as PME's, os eixos de ação da Comissão direcionados para o crescimento das PME's e os seus eixos de ação para impulsionar o funcionamento do mercado único entrecruzam-se apenas nestas quatro dimensões. Tal denota que poderiam ser exploradas mais sinergias para impulsionar a economia europeia, se existisse uma melhor conexão entre duas políticas (mercado único e PME's), nomeadamente no que respeita à fiscalidade e quadro normativo das empresas – que não constam entre as prioridades das políticas para as PME's, e no que toca ao pagamento transfronteira e comércio eletrónico - que não constam das prioridades para o mercado único, mas apenas das iniciativas para as PME's, e que são-no apenas no documento de revisão do SBA.

Podemos assim, concluir que as sinergias entre as políticas são limitadas, restringindo os seus potenciais efeitos positivos devido à inexistência de um leque mais alargado de iniciativas concertadas entre as políticas do mercado único e as políticas direcionadas para as pequenas e médias empresas.

6- Iniciativas europeias concretas para as PME's:

As políticas europeias para as pequenas e médias empresas são de uma enorme importância, pois têm como objetivo geral contribuir para que as PME's possam ultrapassar muitos dos seus problemas e dificuldades com que se debatem; por outro lado, como agentes económicos europeus o seu impacto pode ser muito significativo porque as PME's têm, como vimos, uma importância assinalável para a economia europeia e grande potencial para a colocar de novo no caminho de crescimento económico.

A implementação de iniciativas e medidas que visam uma melhor integração das PME's na economia europeia é um ponto importante para uma avaliação mais aprofundada do real estado da ligação entre o mercado único e as pequenas e médias empresas.

Referimos de seguida, e de forma sintética, algumas das mais importantes iniciativas europeias que visam facilitar o acesso das PME's ao mercado único, e alguns apoios recebem por parte das entidades europeias com tal objetivo. Um dos serviços que a União Europeia disponibiliza é o “Your Europe Portal”, um serviço *online* que visa eliminar as dificuldades administrativas “para os empresários interessados em atividades transfronteiriças dentro da União Europeia”. Um outro serviço na União Europeia, o SOLVIT, destina-se à resolução de problemas decorrentes de aplicação incorreta do direito comunitário pelas autoridades nacionais dos estados membros, e facilita o apoio aos empresários que entendam que problemas nas regras de livre circulação estão a limitar a expansão dos seus negócios para outro estado membro.

Ainda que operando de forma não exclusiva para empresas do espaço da União Europeia, o portal “European Network Enterprise” que, em colaboração com autoridades nacionais e associações empresariais, visa a promoção da internacionalização das PME's. Para além destes instrumentos, existe o programa COSME, que decorre desde 2014 até 2020, com o objetivo de “melhorar o acesso aos mercados, especialmente no território da União, mas também a nível mundial”; ainda que não seja exclusivamente para dotar as PME's de instrumentos que permitam a sua integração no mercado único, este programa contribui essencialmente para tal. A criação de um balcão único operacional por parte de vinte e dois estados membros, que permite às empresas obterem informação sobre tudo o que é necessário para iniciarem e expandirem a sua atividade económica na União Europeia foi também um passo importante para facilitar a expansão internacional das empresas (Comissão Europeia, 2011a pp 24).

No entanto, os apoios e serviços às PME's nem sempre atingem os objetivos desejados, em particular porque o SBA, o principal documento regulador e impulsionador das políticas direcionadas para as PME's, é um instrumento limitado: “a questão-chave é que não é um instrumento juridicamente vinculativo, e não tem um orçamento próprio para a execução das atividades previstas” (Sylvest, 2008 pp 32); a tal acresce que a “política empresarial em grande parte é do domínio dos Estados-Membros” (Sylvest, 2008 pp 32). Estes factos limitam uma intervenção mais alargada e eficaz por parte das autoridades europeias para impulsionar os negócios e a competitividade das PME's.

“Algum sucesso tem sido alcançado nesta área, mas é possível fazer mais” (Sylvest, 2008 pp 33).

Paralelamente, a avaliação da implementação prática por parte dos países da União Europeia, dos princípios de ação do “Small Business Act” mostra que dos 10 princípios que nele se estabelecem para impulsionar as PME’s aquele em que os estados-membros menos investiram, no período 2013-2014, foi o mercado interno. Esta foi a área onde se verificou a implementação de apenas 8 medidas (2% de todas as medidas tomadas), contrastando com o acesso ao financiamento um outro dos dez princípios, relativamente ao qual os estados membros tomaram 116 medidas (26% de todas as medidas que tomaram) (Comissão Europeia, 2014b pp 31). Apesar das iniciativas tomadas pelos estados-membros em matéria de financiamento das empresas “as condições de financiamento continuam apertadas, de modo especial para as empresas em fase de arranque e para as PME” (Comissão Europeia, 2012a pp 11).

As perspetivas futuras sobre o apoio financeiro são atualmente cruciais, uma vez que para a inversão do atual ciclo económico as PME’s são uma ferramenta indispensável. Desta forma, e nesta matéria, a criação de um instrumento financeiro dedicado exclusivamente às PME’s é a principal inovação no âmbito do programa Horizonte 2020 (Dinges, 2013, pp 46). A criação deste instrumento exclusivo pretende oferecer um maior apoio às empresas de forma a fortalecer não só o seu papel na economia europeia, mas também o seu papel no mercado europeu.

Podemos concluir que em termos práticos os principais instrumentos, atualmente em vigor, de apoio à integração das PME’s no mercado único são sobretudo de índole administrativo/jurídico, uma vez que os seus objetivos se direcionam para a remoção de barreiras administrativas que os empresários europeus têm de procurar ultrapassar. As evidentes limitações em termos de aplicação de mais políticas mais focadas para as PME’s e de medidas de remoção das barreiras administrativas e jurídicas prendem-se com o facto de tais iniciativas estarem em grande medida a cargo dos estados membros, o que dificulta a sua aplicação eficaz.

Conclusões

Do presente estudo, é possível retirar algumas conclusões estimulantes. A eliminação de tarifas e de muitas barreiras não tarifárias, o aumento das trocas comerciais, a criação de empregos, a convergência de preços, contribuíram para um melhor desempenho da economia europeia e a União Europeia espera que o adequado funcionamento do mercado único possa contribuir para ultrapassar a recente crise económica e financeira que atravessa a União Europeia.

Assim, não podemos ignorar que a construção de uma economia forte passará, sem hesitação, pela aposta no crescimento e consolidação das PME's e na criação de condições para que aproveitem as potencialidades do mercado único, para melhor contribuírem para tal objetivo. A União Europeia não pode de forma alguma abstrair-se de tal facto, sob pena de continuar numa situação económica “periclitante”, e arriscar um prolongamento insustentável da atual crise económica. É certo que, no presente, se debatem outras prioridades como a dívida soberana de diversos países do sul da Europa, ou questões de política externa em particular relacionadas com países do leste da UE. Mas a economia dos países do mercado único e em particular o reforço da atividade das PME's neste mercado deveriam ter uma prioridade política mais vincada, até como meio contribuir para ultrapassar a também importante crise social que atravessamos na UE como consequência da crise económica e financeira.

Duas importantes constatações deste trabalho são, por um lado que a integração dos diferentes estados membros no mercado interno, expressa pela intensidade das trocas de bens e serviços intracomunitárias, apesar de diferenciada apresenta semelhanças muito significativas; por outro lado, constatámos a importância colossal das pequenas e médias empresas na economia europeia, uma vez que têm uma supremacia assinalável em relação às grandes empresas em todos os parâmetros analisados.

No que concerne ao acesso ao mercado único por parte das PME's, concluímos no trabalho que a percentagem destas empresas que tem atividades no mercado único ainda é reduzida e que existe “espaço” para o crescimento dos seus negócios neste mercado. Seria incorreta a não referência à natureza e carácter doméstico da grande maioria das PME's europeias, em particular das microempresas, que explica em parte esta reduzida participação das PME's no mercado único. As microempresas são a grande maioria do grupo das pequenas e médias empresas europeias e são empresas que à partida possuem

menos condições estruturais, quer em termos humanos quer em termos de capital, para operarem no mercado único, e não são empresas vocacionadas prioritariamente para a internacionalização. Os seus mercados correspondem, fundamentalmente, a “nichos” geográficos bastante específicos e locais, estando limitadas para se expandirem os seus negócios para o mercado único. Assim, a reduzida participação das PME’s no mercado único acaba por ter uma razão atenuante significativa, embora não seja a única razão que explica o reduzido envolvimento das PME’s no mercado europeu. Foram essas razões que procuramos analisar no presente trabalho, através da identificação dos principais constrangimentos que diferentes “*stakeholders*” apontam ao envolvimento das PME’s no mercado único.

Face a esses constrangimentos analisámos em que medida a política comunitária para o mercado único e a política comunitária para as PME’s se entrecruzam, para verificar se existem sinergias entre ambas ao nível das medidas e ações concretas que os principais documentos enquadram para o reforço do mercado único e para o fortalecimento das PME’s estabelecem. Da nossa pesquisa concluímos que o trabalho da Comissão Europeia em termos da criação destas sinergias entre as duas políticas está ainda incompleto. Por um lado, os eixos de ação que são identificados como prioritários para o fortalecimento do mercado único e para o fortalecimento das PME’s não se reforçam mutuamente de forma vinculada. Analisando especificamente o conteúdo dos referidos documentos enquadram, as referências cruzadas ao mercado único e às PMEs encontradas dizem respeito a alguns fatores muito específicos de correção da diminuta participação das PME’s no mercado único e da importância destas para aprofundar a integração deste mercado. Trata-se, nomeadamente, do financiamento das PME’s e as questões relativas à normalização regulatória, que no entender da Comissão Europeia são os que mais podem contribuir para o melhor aproveitamento do mercado único por parte das PME’s e consequentemente para revitalizar o mercado único. A concentração das políticas europeias nestes dois fatores não é, de todo, algo que se possa considerar como totalmente negativo. O maior financiamento às pequenas e médias empresas permite-lhes, em termos práticos, um maior investimento e possivelmente um aumento do número de postos de trabalho, e assim promover o fortalecimento da economia europeia. As questões relativas à regulamentação são também muito importantes, uma vez que a dificuldade em cumprir as normas diferenciadas dos vários estados membros e os custos associados a essa diversidade regulatória, são um fator decisivo para explicar

a limitada participação das PME's no mercado único. Da nossa análise, concluímos que a ausência de um conjunto de medidas que permitisse apoiar especificamente o comércio das PME's no mercado único, promovendo as exportações e as importações, gerando mais rendimento para as empresas e promovendo de forma decisiva o emprego é, talvez, a principal falha em termos de políticas europeias neste contexto.

Não podemos, no entanto, esquecer o papel que ainda é reservado aos estados como principais impulsionadores de políticas de crescimento económico, e ainda o facto de que essas políticas, como seria expectável, diferirem significativamente de estado membro para estado membro, algo que também não contribui para uma maior integração das PME's no mercado europeu. A verdade é que os instrumentos que efetivamente estão ao dispor das PME's para mais facilmente acederem ao mercado único dizem respeito às áreas em que a Comissão Europeia concentra as suas atenções, sendo nesses instrumentos que a Comissão aplica a maioria dos seus esforços.

Se, como vimos, as sinergias em termos de políticas se encontram num número relativamente reduzido de aspetos, em termos de iniciativas concretas da Comissão elas são também limitadas em número e no seu alcance. Assim, verifica-se que as PME's não beneficiam de todas oportunidades de negócio proporcionadas pelo mercado único, “em grande medida por falta de informação sobre as oportunidades comerciais e regras que lhes são aplicáveis noutros Estados-Membros (...). Os custos e os riscos de ter de operar com diferentes ordenamentos jurídicos nacionais impedem frequentemente as empresas de expandir as suas atividades no estrangeiro” (Comissão Europeia, 2008, pp 14). É pois crucial a existência de mais e melhor informação e de políticas da União Europeia concertadas para que as empresas de menor dimensão possam aproveitar as potencialidades do mercado único e aproveitarem as oportunidades de operarem num não segmentado.

Um aspeto final que considero relevante na avaliação da relação entre o mercado único e as PME's, e que não pode ser descurado, é a percepção que opinião pública e os agentes que compõem o mercado único têm do seu funcionamento. Com um grau de diversidade de interesses tão elevado em torno das múltiplas e complexas matérias que o mercado interno contempla, será sempre difícil conseguir alcançar uma posição unânime no que diz respeito às medidas a tomar por parte da União Europeia. Mas

tendo em consideração os aspetos gerais da política europeia e as perceções sobre o funcionamento do mercado único, parece claro que o trabalho de comunicação e informação necessita de ser melhorado. Esse trabalho de transmissão e divulgação das efetivas melhorias em termos de qualidade de vida para os cidadãos europeus que o mercado único proporciona e pode proporcionar se for revitalizado, é crucial – a escassa informação de que dispõem pode ajudar a explicar que os cidadãos declarem o seu cepticismo, e por vezes mesmo a sua animosidade, perante o projeto europeu de integração dos mercados, e até perante a União Europeia.

Referências

- AUSSILLOUX, Vincent, EMLINGER, Charlotte e FONTAGNÉ, Lionel, (2011), “What Benefits From Completing The Single Market?”, *La Lettre du CEPII* No. 316. Paris, Centre d’Études Prospectives et d’Informations Internationales.
- BALTA, Narcissa e DELGADO, Juan, (2009), “Home bias and market integration in the EU”, *CESifo Economic Studies*, Vol.55 (1), pg 110-144.
- BANCO CENTRAL EUROPEU, (2009), “A estabilidade de preços é importante porquê?”, Frankfurt am Main.
- BASTOS, Regina, (2012), “Relatório sobre as 20 principais preocupações dos cidadãos e das empresas europeias relativamente ao funcionamento do Mercado Único”, Parlamento Europeu.
- BUSINESS EUROPE, (2012), “Single Market: The way forward”, October, disponível em <http://91.238.32.185/docs/1/DHDLDAACECOEKHLDANAKOABKPDWY9DWDC39LTE4Q/UNICE/docs/DLS/2012-01087-E.pdf>
- COMISSÃO EUROPEIA, (2007), “The single market: review of achievements”, COM (2007) 724 final.
- COMISSÃO EUROPEIA, (2008), “Think Small First, a Small Business Act for Europe”, COM (2008) 394 final.
- COMISSÃO EUROPEIA, (2008b), “Small Business Act for Europe - Report on the results of the open consultation”
- COMISSÃO EUROPEIA, (2008c), “Response statistics for Small Business Act for Europe”, disponível em: http://ec.europa.eu/enterprise/newsroom/cf/itemdetail.cfm?item_id=1273

COMISSÃO EUROPEIA, (2010), “Um Ato para o Mercado Único, Para uma economia social de mercado altamente competitiva - 50 propostas para, juntos, melhor trabalhar, empreender e fazer comércio”, COM (2010) 608 final.

COMISSÃO EUROPEIA, (2010b), “Internationalization of European SMEs – Final Report”, Directorate-General for Enterprise and Industry.

COMISSÃO EUROPEIA, (2011a), “Review of «Small Business Act» for Europe”, COM (2011) 78 final.

COMISSÃO EUROPEIA, (2011b), “Ato para o Mercado Único - Doze alavancas para estimular o crescimento e reforçar a confiança mútua - Juntos para um novo crescimento”, COM (2011) 206 final.

COMISSÃO EUROPEIA, (2011c), “Consultation on the Single Market Act”, Internal Market and Services, disponível em: http://ec.europa.eu/growth/single-market/smact/consultations/2011/debate/index_en.htm

COMISSÃO EUROPEIA, (2011d), “Evaluation of SMES’ access to public procurement markets in the eu. Final report”, Coordinated by DG Enterprise and Industry of the European Commission, submitted by GHK and Technopolis.

COMISSÃO EUROPEIA, (2012a), “Ato para o Mercado Único II - Juntos para um novo crescimento”, COM (2012) 573 final.

COMISSÃO EUROPEIA, (2012b), “20 Years of European Single Market - Together for new growth, Main Achievements”, ISBN 978-92-79-25837-4.

COMISSÃO EUROPEIA, (2014a), “For a European Industrial Renaissance”, COM (2014) 14 final.

COMISSÃO EUROPEIA, (2014b), “Annual Report on European SMEs 2013 / 2014 – A Partial and Fragile Recovery Final Report -July 2014 SME Performance Review 2013 / 2014”, Directorate-General for Enterprise and Industry.

DEKKER, Paul, VAN DER HORST, Albert, KOX, Henk, LEJOUR, Arjan, STRAATHOF, Bas, TAMMES, Peter, WENNEKERS, Charlotte, (2007), “Market Place Europe - 50 years of market integration in the European Union”, The Hague: SCP and CPB, Pg 71-127.

DINGES, Michael, GASSLER, Helmut, ELIXMANN, Dieter, MARCUS, Scott, GRIES, Christin-Isabel, (2013), “SME’s Participation under Horizon 2020”, European Parliament, Directorate General for internal policies, PE 518.738.

DUNNE, Joseph, (2014), “Mapping the Cost of Non-Europe, 2014 -19”, European Parliament, PE 563.350 Second edition, July.

DYSON, K. and SEPOS, A. (2010), “Differentiated Integration as Design Principle and as a Tool in the Political Management of Differentiated Integration”, In_Dyson, K._and Sepos, A. (eds) *Which_Europe? The Politics of Differentiated Integration*, (Palgrave Macmillan).

EGAN, Michelle e GUIMARÃES, Helena, (2012), “*Compliance in the Single Market*”, *Business and Politics*, Vol. 14 (4): 1–28.

EUROPEAN PARLIAMENT, (2012), “European SMEs and international trade” Directorate-general for external policies of the Union, PE 457.104.

EUROPEAN PARLIAMENT, (2014), “The Cost of Non- Europe in the Single Market I - Free Movement of Goods”, EPRS - European Parliamentary Research Service, European Added Value Unit. – PE 536.353.

FEDERICO, Giovanni, (2012), “How Much Do We Know About Market Integration in Europe?” *The Economic History Review*, Vol. 65, Issue 2, pp. 470-497.

- GUIMARÃES, Helena e EGAN, Michelle (2013), “*Barriers to Business in the Single Market*”. Paper presented at the 3rd Iberian International Business Conference, Universidade do Minho, October.
- HOWARTH, D. and SADEH, T. (2010b) ‘The ever incomplete single market: differentiation and the evolving frontier of integration’. *Journal of European Public Policy*; Vol. 17, No. 7, pp. 922-935.
- INGELS, Hans, (2008), “Recent legal trends and developments in the EU product market integration”, *Proceedings of the International Seminar on Product Market Integration*, Universidade do Minho.
- KOK, Jan De, VROONHOF Paul, VERHOEVEN Wim, TIMMERMANS Niek, KWAAK Ton, SNIJDERS Jacqueline, WESTHOF Florieke, (2011), “Do SME’s create more and better jobs?”, *EIM Business & Policy Research*, November.
- KOX, H. e LEJOUR, A., (2005), “Regulatory heterogeneity as obstacle for international services trade”, *Netherlands Bureau for Economic Policy Analysis, CPB Discussion Paper No 49*.
- MAYER, Thierry, e OTTAVIANO, Gianmarco, (2008), “The Happy Few: The Internationalization of European Firms”, *Intereconomics*, Vol. 43 (3): 135–48.
- MONTI, Mario, (2010), “A new strategy for the single market at the service of Europe's economy and society”, *Report to the President of the European Commission*.
- MOSKOWITZ, Sanford L., (2008), “Determinants of the internationalisation of European SMEs: inward outward linkages, the 'stage' theory of global expansion and the role of the European Union in the textiles and apparel industry”, *World Review of Entrepreneurship, Management and Sustainable Development*, Vol.4, No.2/3, pp.125 – 146.
- PARLAMENTO EUROPEU E CONSELHO, (2013), “REGULAMENTO (UE) No 1287/2013”, 11 de Dezembro de 2013, *Jornal Oficial da União Europeia*, L 347/33.

PELKMAN, Jacques, e RENDA, Andrea, (2011), “Single eComms Market? No Such Thing...”, *CEPS Policy Brief*, no. 231.

PELKMAN, Jacques, (2011a), « The Case for ‘more Single Market’ », *CEPS Policy Brief*, no. 234.

PORTO, Manuel Lopes, (2009), “Teoria da Integração e Políticas Comunitárias Face aos Desafios da Globalização”, 4ª ed. Coimbra: Almedina.

ROYAL INSTITUTE OF INTERNATIONAL AFFAIRS, (2003), “Integrating European Business”, RIIA/Accenture Workshop Report No 1, March.

SMEETS, R. (2010) ‘The Importance of Fixed Export Costs’. EUVox Trade Policy Debate, 16 October.

SINGLE MARKET GOVERNANCE, (2012a), - França, disponível em: http://ec.europa.eu/internal_market/top_layer/monitoring/governance_en.htm

SINGLE MARKET GOVERNANCE, (2012b), - Portugal, disponível em: http://ec.europa.eu/internal_market/top_layer/monitoring/governance_en.htm

SINGLE MARKET GOVERNANCE, (2012c), - Polónia, disponível em: http://ec.europa.eu/internal_market/top_layer/monitoring/governance_en.htm

SOLTESZ, Bence, (2009), “Past, Present and Future of the Single Market of the EU”, Working Paper, University of Economics, Prague, November.

SYLVEST, Janne, RYTZ, Benita Kidmose, (2008), “The Small Business Act For Europe New Ideas to Boost SME’s”, PE 408.576.

TRATADOS DA UNIÃO EUROPEIA, disponíveis em http://europa.eu/legislation_summaries/institutional_affairs/treaties/treaties_eec_pt.htm consultado a 2/10/2014

VETTER, Stefan, (2013), “The Single European Market 20 years on”, EU Monitor - European integration. Deutsche Bank, DB Research.